

A. Amagir en M. van den Brink

Een gezinsperspectief op financiële geletterdheid



In samenwerking met
Onderzoeksbureau Meetellen
en het Nibud

Colofon

Publicatiedatum:

februari 2025

Dit onderzoek is mogelijk gemaakt door het
Expertisepunt Basisvaardigheden

Vormgeving:

Marjan Landman

Fotografie:

Shutterstock

Pexels

Pixabay

Graag verwijzen naar dit onderzoek als:

Amagir, A. & Van den Brink, M. (2025) *Een gezinsperspectief op financiële geletterdheid*.
Amsterdam: Hogeschool van Amsterdam & ITTA UvA.

Inhoudsopgave

Aanleiding	4
Achtergrond en onderzoeksvraag	6
Fasen en methoden	9
Fase 1 Resultaten preliminaire fase	11
1.1 Contextanalyse	11
1.2 Ontwerpprincipes voor ouders: Omgaan met geld thuis	14
1.3 Ontwerpprincipes voor professionals: Financiële interventies met gezinsperspectief ...	19
Fase 2 Prototypisch onderzoek: het perspectief van de doelgroep	26
2.1 Methode	26
2.2 Omschrijving van participanten.....	26
2.3 Resultaten: inzichten vanuit de doelgroep.....	28
Fase 3 Assessment en conclusie	42
Discussie en vervolgonderzoek	44
Literatuurlijst	46
Bijlage 1: Handreiking voor begeleiders van financiële interventies met een gezinsperspectief	50

Aanleiding

De Nederlandse maatschappij vraagt steeds meer van de (zelf)redzaamheid van adolescenten en volwassenen op het gebied van financiën. Financieel geletterd zijn vraagt onder andere om kennis van financiën en de instanties die daarmee te maken hebben, (basis)vaardigheden, een open en positieve houding ten opzichte van omgaan met geld en een geloof in eigen kunnen (ook wel ‘self efficacy’) om weloverwogen financiële beslissingen te nemen.

‘Deurwaarders zien steeds meer adolescenten met schulden’, schrijft het NOS (Read, 2024). Dit komt vaak door betaalachterstanden op de zorgverzekering en door nieuwe betaalmethodes waarbij achteraf betaald kan worden. Uit het hetzelfde artikel blijkt dat maar liefst 86% van de adolescenten graag meer wil leren op school over omgaan met geld. Er zijn enkele financiële-educatieprogramma’s voor kinderen en adolescenten die gaan over omgaan met geld, zoals de jaarlijkse Week van het Geld¹ en de website www.geldlessen.nl, waarvan een aantal ook ouders betreft bij het aanbod. Ook stelt de Nederlandse overheid extra geld beschikbaar om financiële educatie in te bedden op vo- en mbo-scholen in 2023 en 2024 (Rijksoverheid, 2023a). Het belang van een gezonde financiële ontwikkeling wordt maatschappelijk gevoeld.

Voor ouders of verzorgers (hierna alleen nog ‘ouders’) met geldzorgen, die weinig ervaring hebben met het beheren van geld of moeite hebben met geldzaken, kan de financiële socialisatie van hun kinderen een grote uitdaging zijn. Volwassenen die in hun jeugd niet van hun ouders hebben geleerd hoe ze goed met geld moeten omgaan, hebben twee keer zo vaak betalingsachterstanden (Van der Schors & Stierman, 2016). Naast het aanbod voor kinderen en adolescenten, is er voor volwassenen ook aanbod beschikbaar over omgaan met geld, zoals cursussen van het Nibud² en ondersteuning van SchuldHulpMaatje³. Ook zijn er (les- en oefen) materialen die specifieke aandacht besteden aan basisvaardigheden in relatie tot financiën, zoals de serie ‘Voor ’t zelfde geld’⁴. En er zijn websites voor ouders met tips rondom het geven van zak- en kleedgeld. De themapagina’s ‘Financiële opvoeding’ van het Nibud⁵ en ‘Ouderwijs’ (Volksbank, 2023) zijn daar voorbeelden van, net als de cursus ‘Ik krijg nóóóóit wat’

¹ De Week van het Geld: <https://www.weekvanhetgeld.nl/>

² Scholingsaanbod van het Nibud: <https://www.nibud.nl/kennis-in-de-praktijk/cursussen-workshops-coaching/>

³ SchuldHulpMaatjes: Inzet van vrijwillige ‘maatjes’ die helpen met financiën: <https://schuldhulpmaatje.nl/>

⁴ Oefenmateriaal ‘Voor ’t zelfde geld’: <https://www.lezenenschrijven.nl/wat-doen-wij/oplossing-voor-je-vraagstuk-voor-t-zelfde-geld>

⁵ Themapagina ‘Financiële opvoeding’ van het Nibud is geraadpleegd op 4 oktober 2024 en is te vinden via: <https://www.nibud.nl/onderwerpen/kinderen-en-adolescenten/financiele-opvoeding/>

van het Nibud⁶. Waardevolle initiatieven, maar voor volwassenen die moeite hebben met de Nederlandse taal en/of basisvaardigheden⁷ ontoegankelijk. Mogelijk zijn zij meer gebaat bij een ander type interventie. Er zijn enkele goede voorbeelden van initiatieven die ouders in groepsverband tijdens fysieke bijeenkomsten begeleiden in de financiële socialisatie van hun kinderen, zoals het ZakGeldproject⁸ en MoneySchool⁹. Maar er zijn meer initiatieven nodig die zich richten op de financiële geletterdheid van volwassenen, waarbij het gezinsperspectief geïntegreerd kan worden. Daarnaast kunnen bestaande initiatieven voor kinderen ook vaker ouders actief betrekken bij de activiteiten.

In dit onderzoek ontwikkelen we ontwerpprincipes voor interventies om ouders te ondersteunen hun kinderen te leren omgaan met geld, met als doel een educatief financieel thuismilieu te stimuleren.



⁶ Online cursus 'Ik krijg nóóóóit wat!': <https://academie.nibud.nl/course/view.php?id=181#!section-0>

⁷ Onder basisvaardigheden verstaan we in dit onderzoek: geletterdheid, gecijferdheid en digitale vaardigheden. Later in het onderzoek wordt er uitgebreider op de verschillende vaardigheden in gegaan.

⁸ Het ZakgeldProject: <https://www.han.nl/projecten/2018/zakgeldproject/>

⁹ MoneySchool: <https://www.diversiteitsland.nl/money-school/>

Achtergrond en onderzoeksvraag

Doelstelling

We onderzoeken aan welke kenmerken een duurzame interventie moet voldoen om NT1- en NT2-ouders met beperkte basisvaardigheden te ondersteunen bij de ontwikkeling van financiële geletterdheid van hun kinderen. *Financiële geletterdheid* wordt gedefinieerd als kennis van financiële concepten en producten, maar ook de vaardigheid om deze kennis toe te passen om financiële beslissingen te nemen (Amagir, 2020). Financiële geletterdheid bestaat uit vier componenten:

- Kennis en begrip van financiën;
- Attitude ten opzichte van geld en geldzaken;
- Geloof in eigen kunnen bij geldzaken;
- Bewust en onbewust financieel gedrag.

Om financiële geletterdheid te ontwikkelen is het voldoende beheersen van basisvaardigheden een randvoorwaarde. Om financiële handelingen uit te voeren zijn in de huidige maatschappij namelijk alle drie de basisvaardigheden nodig, zijnde geletterdheid/taalvaardigheid, gecijferdheid en digitale vaardigheden.

Bestaande interventies richten zich ofwel op de verbetering van de financiële geletterdheid van volwassenen ofwel op die van de kinderen of jongeren. Er bestaan nog niet genoeg (werkende) interventies die uitgaan van een gezinsperspectief. Met gezinsperspectief wordt hier bedoeld dat er wordt gekeken naar de manier waarop bestaande kennis over omgaan met geld in het gezin kan worden overgedragen van ouder op kind. Dit onderzoek levert ontwerpprincipes op, die benut kunnen worden om bestaande interventies zodanig te versterken of nieuwe interventies te ontwerpen die:

- de bovengenoemde basisvaardigheden *in onderlinge samenhang* ontwikkelen,
- in de context van financiële geletterdheid *binnen het gezin*.

De doelgroep

We beperken ons in dit onderzoek tot **gezinnen met kinderen tussen de 10 – 14 jaar oud**. Kinderen in deze leeftijdsgroep beginnen de eerste zelfstandige stappen te zetten in het maken van financiële keuzes en er doen zich in die leeftijdscategorie ook een aantal concrete sleutel-

momenten voor die ouders kunnen aangrijpen om kinderen te ondersteunen in de financiële socialisatie. In de contextanalyse (§ 1.1) lichten we de sleutelmomenten van deze leeftijdsgroep verder toe.

Verder betrekken we **ouders met ervaringskennis** bij dit onderzoek. Dat wil zeggen dat zij zelf deelnemen of hebben deelgenomen aan financiële interventies voor volwassenen met beperkte basisvaardigheden. We hebben daarbij specifiek aandacht voor laaggeletterde en/of laagtaalvaardige ouders¹⁰. Wij richten ons op volwassenen die (naar schatting) tussen taalniveau 1F en 2F (Meijerink, 2009) zitten of die qua spreekvaardigheid (naar schatting) tussen A1 – B1 volgens het Raamwerk NT2 (CINOP, 2013) zitten¹¹. De gedachte hierachter is dat zij voldoende basisvaardigheden bezitten om te kunnen reflecteren op hun situatie en kunnen aangeven wat zij nodig hebben of nodig zouden hebben gehad toen zij deelnamen aan de interventie. We zullen de taalniveaus niet toetsen. We selecteren de doelgroep vooraf niet op het niveau digitale vaardigheden of gecijferdheid, maar we besteden wel aandacht aan deze vaardigheden tijdens de onderzoeksactiviteiten.

De taalontwikkeling van kinderen vindt voor een groot gedeelte in het thuismilieu plaats, meer nog dan op school. Voor zowel ouders met weinig schoolervaring is het vaak niet duidelijk welke rol ze kunnen spelen in de (taal)ontwikkeling van hun kinderen. Het kan ontbreken aan bewustzijn van hun eigen bijdrage hierin (Groff & De Wit, 2022; Expertisepunt Basisvaardigheden, 2023). Omdat toename van dit bewustzijn een belangrijke succesfactor is, is het aan professionals om ouders te laten inzien dat zij over het vermogen en middelen beschikken om hun kind daarin te ondersteunen (Kurvers & Van Steensel, 2022). Financiële geletterdheid wordt, net als taalontwikkeling, voornamelijk in de thuissituatie gevormd. Om die reden vertrekken we in dit onderzoek vanuit het idee dat het bevorderen van bewustzijn en het aanreiken van concrete ideeën om financiële geletterdheid te stimuleren, werkzame elementen kunnen zijn.

Onderzoeksvraag

Naar aanleiding van de maatschappelijke context die hiervoor is geschetst, is de volgende onderzoeksvraag opgesteld:

Aan welke kenmerken moet een duurzame interventie voldoen om NT1- en NT2-ouders met beperkte basisvaardigheden te ondersteunen bij de ontwikkeling van financiële geletterdheid van hun kinderen tussen de 10 en 14 jaar?

¹⁰ We hanteren de definities van [Begrippenkader Basisvaardigheden](#), dat is opgesteld door ITTA & Berenschot (2023)

¹¹ De niveaus 2F en B1 worden over het algemeen beschouwd als de niveaus waarop een individu zelfstandig kan functioneren op de meeste geletterde taken. Deelnemers onder die niveaus worden als laagtaalvaardig (bij NT2'ers) of laaggeletterd (bij NT1'ers) beschouwd.

Om een antwoord te formuleren op de hoofdvraag, zijn er vier deelvragen geformuleerd, die allen een deel van de hoofdvraag beantwoorden.

- a** Wat is er in de (wetenschappelijke) literatuur bekend over de link tussen het thuismilieu, financiële geletterdheid en basisvaardigheden?
- b** Wat zijn, volgens de (wetenschappelijke) literatuur, de werkzame elementen in het werken aan financiële geletterdheid binnen het gezin? En zijn er onderscheidende kenmerken voor NT1- dan wel NT2-ouders?
- c** Welke behoeften hebben ouders wanneer het gaat om ondersteuning van het kind bij het ontwikkelen van financiële geletterdheid? En zijn er onderscheidende kenmerken voor NT1- dan wel NT2-ouders?
- d** Welke behoeften hebben uitvoerend professionals van financiële interventies om deelnemers te kunnen ondersteunen? En is er onderscheid te maken in ondersteuning van NT1- dan wel NT2-ouders?

In de volgende paragraaf wordt toegelicht op welke manier we de deelvragen beogen te beantwoorden.



Fasen en methoden

We voeren onderzoek uit aan de hand van de methode voor *Educational Design Research*. Deze methodiek richt zich op het ontwerpen, ontwikkelen en evalueren van educatieve interventies als antwoord op complexe vraagstukken (Plomp & Nieveen, 2010). Aangezien dit onderzoek meerdere onderzoeksdomeinen omvat, waaronder de financiële geletterdheid van ouders en kinderen, de ontwikkeling van basisvaardigheden, het creëren van een educatief thuismilieu en de implementatie van interventies door professionals, beschouwen wij het thema als complex en daarmee geschikt voor deze methodologie. Bovendien zijn er verschillende doelgroepen te identificeren, zoals ouders, hun kinderen en professionals.

In dit onderzoek is gebruik gemaakt van een combinatie van benaderingen en methoden, die in drie fasen bijeen werden gebracht. In *Figuur 1* op de volgende bladzijde geven we een korte toelichting per fase en de methoden.



Figuur 1: Overzicht onderzoeksmethoden

Fase	Uitleg	Methoden
1 Preliminare fase	<p>Het doel van deze fase is om beter begrip te krijgen van het vraagstuk. We raadplegen bestaande bronnen om te kijken wat er al bekend is, zoals literatuur, websites en ervaringsdeskundigen.</p> <p>Deze fase levert een eerste set ontwerpprincipes op (het 'prototype').</p>	<p>1 Literatuur- en bronverkenning, waarbij bronnen zijn aangedragen door alle onderzoekspartners.</p> <p>2 Werksessie met ervaringsdeskundige onderzoekers van Meetellen om de eerste opbrengsten uit de literatuur te duiden, te nuanceren, te prioriteren en aan te scherpen.</p> <p>3 Deelvragen a en b beantwoorden en daarmee het prototype ontwerpprincipes opstellen.</p>
2 Prototypisch onderzoek	<p>Deze fase richt zich op het aanpassen of verbeteren van het prototype, bijvoorbeeld door het prototype te laten testen of voor te leggen aan de doelgroep. Deze fase levert een conceptversie van de uiteindelijke ontwerpprincipes op.</p>	<p>Gespreksarena's bij interventies die zijn gericht op versterking van financiële geletterdheid bij volwassenen. Bij een gespreksarena gaan deelnemers en professionals van een interventie in verschillende rondes met elkaar in gesprek over de interventie. De arena's zijn vormgegeven, voorbereid en begeleid door Meetellen.</p> <p>1 Gespreksarena met deelnemers en professionals van verschillende spaarkringen van Cash2Grow.</p> <p>2 Gespreksarena met deelnemers en professionals van Sterk met Geld Academie en Studieuzalen.</p> <p>Met deze informatie wordt antwoord gegeven op deelvragen c en d. Daarnaast worden de opbrengsten verwerkt in een conceptversie van de ontwerpprincipes. Nibud heeft tussentijds feedback en medewerking verleend.</p>
3 Assessment	<p>In deze fase reflecteren onderzoekers en eventueel andere partijen op het onderzoek en evalueren zij de concept-ontwerpprincipes. Die worden zodanig aangescherpt en vormgegeven, dat ze klaar zijn om gedeeld te worden. Deze fase levert de definitieve ontwerpprincipes en overige kennisproducten op.</p>	<p>In werksessies met het Nibud en Meetellen is gereflecteerd op de opbrengsten van het onderzoek en nagedacht over de manier waarop de kennisproducten kunnen worden vormgegeven en verspreid onder interventies die zijn gericht op omgaan met geld voor volwassenen dan wel voor kinderen (en hun ouders).</p> <p>De kennisproducten worden gefinaliseerd, vormgegeven en gedissemineerd.</p>

Fase 1 | Resultaten preliminaire fase

In deze fase is voornamelijk wetenschappelijke literatuur geraadpleegd over de financiële socialisatie van kinderen, de relatie tussen omgaan met geld en beperkte basisvaardigheden bij volwassenen, opvoed- en communicatiestijlen bij het omgaan met geld en effectieve financiële educatie voor volwassenen. Ervaringsdeskundige onderzoekers hebben gereflecteerd op de eerste opbrengsten van dit onderzoek en aanvullingen of specificaties gedaan op het literatuuronderzoek. De twee voornaamste bronnen voor deze fase zijn dus wetenschappelijke literatuur en ervaringsdeskundigheid. Wanneer ervaringsdeskundigheid de bron is, is dat aangegeven als ‘Werksessie Meetellen, 2024’. Ten slotte is er op het onderzoeksrapport gereflecteerd met onderzoekers van het Nibud. Deze bijdrage is terug te vinden als ‘Werksessie Nibud, 2025’.

1.1 Contextanalyse

De ontwikkeling van financiële geletterdheid

De manier waarop kinderen en adolescenten met geld omgaan, komt grotendeels voort uit de opvoeding (Shim et al, 2009). Gezinnen waar thuis veel aandacht wordt besteed aan het bespreken van geldzaken en waar de kinderen kunnen meebeslissen bij en zelfs soms hun ouders mogen adviseren over geldkwesties, dragen bij aan een positieve houding ten opzichte van geldzaken, aan gezonder bewust en onbewust financieel gedrag en aan de ontwikkeling van kennis en vaardigheden die daarvoor nodig zijn (Amagir, 2020). Dit proces waarbij kinderen normen en waarden, attitudes, kennis en gedrag ontwikkelen met betrekking tot financiële zaken, staat bekend als financiële socialisatie (Danes, 1994). In elke levensfase van een kind krijgen ouders te maken met specifieke opvoedkwesties rondom financiële geletterdheid (Amagir, 2022). Op jonge leeftijd leren kinderen de waarde van geld, later komen er kwesties rondom zak- en kleedgeld en digitaal bankieren bij. Ten slotte worden adolescenten op hun 18e verjaardag verantwoordelijk voor hun eigen financiën en moeten ze (officieel) hun eigen geldzaken regelen. Factoren zoals (blootstelling aan) verleidingen, sociale media en druk van leeftijdsgenoten kunnen aanzienlijk van invloed zijn op de financiële socialisatie van kinderen en adolescenten. Maar ook het beheersen van benodigde basisvaardigheden en die kunnen en durven toe te passen in de context van financiën spelen een belangrijke rol. Er zijn immers veel handelingen waar alle basisvaardigheden in samenhang met elkaar moeten worden ingezet, zoals internetbankieren, budgetteren, financiële keuzes maken, sparen en berichten van instanties lezen.

Sleutelmomenten voor adolescenten tussen de 10 en 14 jaar

Vanwege de grote stappen die adolescenten tussen de 10 en 14 jaar in hoog tempo achter elkaar zetten op het gebied van financiën, de toenemende verantwoordelijkheid die daarbij komt kijken en de concrete aanknopingspunten voor ouders om hun kinderen te laten meebeslissen in het maken van financiële keuzes, richt dit onderzoek zich op gezinnen met kinderen in deze leeftijdsgroep.

Met het verdwijnen van contant geld, kunnen kinderen op jonge leeftijd al beschikken over een bankpas. Volgens het Nibud (2023) hebben veel kinderen op tienjarige leeftijd een pinpas en een bankrekening. Zij adviseren ouders dan ook om kinderen in deze leeftijd goed te begeleiden bij het digitaal bankieren, zodat zij goed voorbereid zijn op de financiële zelfstandigheid die bij de stap naar de middelbare school komt kijken. Rond de leeftijd van 12 jaar maken kinderen deze overstap naar de middelbare school. Bij deze overstap kunnen veel (forse) aankopen komen kijken (Rijksoverheid, 2023b). Hoewel deze aankopen over het algemeen door ouders worden gedaan, kan dit een leerzaam moment zijn voor ouders om hun kinderen te betrekken bij het maken van financiële keuzes. Vanaf de brugklas zullen kinderen ook vaker zelfstandig aankopen doen, zowel op fysieke plekken (supermarkten, uitjes met vrienden) als online. Ten slotte kunnen kinderen vanaf hun 13e levensjaar beginnen met een eerste bijbaantje, waarbij ze in aanraking komen met een arbeidscontract, loonstrookjes en belastingen (Nibud, 2024). Adolescenten in deze leeftijdscategorie maken dus grote stappen op het gebied van zelfstandig omgaan met geld.

Intergenerationele overdracht van financiële geletterdheid en basisvaardigheden

De helft (50,3%) van de volwassenen met schulden in Nederland is laaggeletterd, terwijl 18% van de Nederlandse bevolking¹² laaggeletterd is (Keizer, 2018). Laaggeletterden zijn daarmee oververtegenwoordigd onder volwassenen met schulden. Wesdorp & Jungmann (2016) beschrijven schulden als zowel de kip als het ei van hetzelfde probleem. Schulden verminderen het doen- en denkvermogen (de 'mentale bandbreedte') dat nodig is om logisch te kunnen nadenken, informatie vast te houden en problemen op te lossen (WRR, 2017). Tegelijkertijd verhoogt een gebrek aan deze vaardigheden de kans op schulden. Wesdorp & Jungmann (2016) schrijven dat door gebrek aan deze mentale bandbreedte ouders minder aandacht aan de opvoeding van hun kinderen kunnen besteden. Daarnaast beschrijven zij dat deze ouders minder vaak en minder geduldig communiceren met hun kinderen en vaker directief zijn in hun communicatie. Doordat deze kinderen minder vaak vragen worden gesteld die hen uitdagen of stimuleren om na te denken, worden hun executieve functies minder goed ontwikkeld. Juist deze functies kunnen bepalend zijn voor het ontwikkelen van de benodigde houding en vaardigheden bij omgaan met geld. Op die manier wordt een gebrek aan financiële geletterdheid overgedragen van ouder op kind.

¹² Dit percentage laaggeletterden komt uit het PIAAC-rapport van 2012. In december 2024 is <https://piaaconderzoek.nl/> gepubliceerd, waaruit blijkt dat er 15,9% van de Nederlanders lage taalvaardigheden hebben en 15,5% lage rekenvaardigheden. Er is nog geen nieuwe berekening uitgevoerd naar het aantal mensen met lage taalvaardigheden die ook schulden hebben.

Ook van de beheersing van de basisvaardigheden taal, gecijferdheid en digitale vaardigheid is bekend dat die van ouder op kind wordt overgedragen. In Nederland hebben 1 op de 9 volwassenen met minderjarige kinderen moeite met lezen en schrijven (Stichting Lezen en Schrijven, 2022) en hebben kinderen die opgroeien met ouders die maximaal een vmbo-diploma hebben ruim tweemaal meer kans om zelf op volwassen leeftijd laaggeletterd te worden (PIAAC, 2024). Hoewel de kinderen op school les en eventueel aanvullende ondersteuning krijgen in taal, is de mate waarin ouders geletterd zijn voor een groot gedeelte bepalend voor de geletterde ontwikkeling van kinderen. Ouders dragen hun kennis en kunde voor een groot gedeelte over aan hun kinderen via taal. Maar ouders die zelf moeite hebben met lezen en schrijven, kunnen die taalvaardigheid ook niet overdragen aan hun kind (Van der Pluijm, 2024). Kinderen die opgroeien in een gezin waar weinig rijke (mondellinge) interactie is en waar weinig wordt (voor)gelezen, lopen een groter risico om zelf laaggeletterd te worden op volwassen leeftijd. De hoeveelheid kennis en taal die ouders kunnen meegeven aan hun kind is afhankelijk van hun sociaal economische status en de aanwezigheid van verschillende vormen van kapitaal (Bourdieu, 1972). Bourdieu onderscheidt vier belangrijke vormen van kapitaal (oftewel: hulpbronnen) binnen het gezin die bepalen in hoeverre een thuisomgeving stimulerend is: symbolisch kapitaal (prestige, sociale erkenning, en status, die in een samenleving als waardevol worden beschouwd), economisch kapitaal (de financiële middelen om kinderen te ondersteunen en uit te dagen), sociaal kapitaal (een sociaal netwerk aan familie en vrienden dat de wereld van het kind kunnen vergroten) en cultureel kapitaal (schoolervaring of opleidingsniveau, bekendheid met de mogelijkheden voor taal- of andere educatieve activiteiten thuis, zelf het goede voorbeeld geven door te lezen en boeken in huis te hebben en kennis van de Nederlandse maatschappij). Amagir & Kremer (2024) voegen hier 'instantiekapitaal' aan toe: de kennis, vaardigheden en houding die mensen nodig hebben om te kunnen omgaan met instanties, bijvoorbeeld in de zorg, de hulpverlening of het onderwijs. Het gaat erom of je je weg daarin kunt vinden, of je weet waar je waarvoor terecht kunt, waar je recht op hebt, wat je plichten zijn en hoe je je presenteert tegenover deze instanties.

Beperkte toegang tot bovenstaande kapitalen of hulpbronnen werken door in het taalaanbod waaraan ouders hun kinderen blootstellen. Hart & Risley (2003) zagen dat ouders die langer onderwijs gevolgd hebben, een taalrijker thuismilieu aanbieden dan ouders die minder of geen onderwijs hebben gevolgd. De eerstgenoemde groep kan beter afstemmen op (leer)behoeften van het kind, bijvoorbeeld door vragen te stellen die het kind stimuleren tot nadenken of hints te geven in plaats van iets voor te zeggen. Zij hebben aandacht voor het aanleren van kennis en vaardigheden. Dit wordt 'sensitieve responsiviteit' genoemd. Om een taalrijk thuismilieu te creëren hebben ouders idealiter vaak rijke interactie met hun kind, waarbij zij gebruik maken van hun eigen sensitieve responsiviteit door hun kind(eren) actief te stimuleren tot taalproductie en om zelf ergens over na te denken (Van der Pluijm, 2024).

Daarnaast zagen Hart & Risley (2003) dat ouders met meer schoolervaring ook een hogere *kwaliteit* van woordenschat gebruiken (dat wil zeggen: meer verscheidenheid in woorden en het praten over abstractere situaties die zich buiten het hier en nu afspeelen) en een hogere

kwantiteit van woorden (dat wil zeggen dat ouders met minder schoolervaring vaker kiezen voor non-verbale communicatie en de communicatie die wél verbaal is vaker gebruiken voor correcties dan voor aanmoediging).

De gecijferde en digitale ontwikkeling van kinderen wordt, net als de taalontwikkeling, ook grotendeels bepaald door hun thuisomgeving. Groot et al. (2023) beschrijven enkele onderzoeken waaruit blijkt dat de beperkte gecijferde vaardigheid van ouders en de veelvoorkomende negatieve of onzekere houding tegenover gecijferdheid een negatieve invloed hebben op de vaardigheden en houding van hun kinderen. Haddon et al. (2024) vonden dat kinderen die thuis vooral restricties krijgen in uitvoeren van digitale taken minder digitale vaardigheid ontwikkelen dan kinderen die thuis actief begeleid worden het uitvoeren ervan. Ten slotte worden sommige volwassenen en kinderen belemmerd in het ontwikkelen van digitale vaardigheid, doordat zij geen geld hebben om (goed werkende) apparatuur aan te schaffen en dus geen toegang hebben tot digitale devices.

1.2 Ontwerpprincipes voor ouders: Omgaan met geld thuis

In deze paragraaf wordt de rol van ouders in de financiële socialisatie van kinderen binnen de thuisomgeving beschreven. Dit gebeurt op basis van wetenschappelijke literatuur, waarop is gereflecteerd en die is aangevuld met inzichten van ervaringsdeskundige onderzoekers.

Financiële socialisatie in de thuisomgeving

Gezinnen waar thuis veel aandacht wordt besteed aan en waar wordt gepraat over omgaan met geld, dragen bij aan een positieve houding ten opzichte van geldzaken, en aan gezonder bewust en onbewust financieel gedrag (Amagir, 2020). In deze paragraaf omschrijven we drie manieren waarop kinderen en adolescenten leren omgaan met geld in hun thuisomgeving, namelijk via impliciet leren, expliciet leren en ervaringsgericht leren.

Impliciet leren

Onderzoek naar financiële socialisatie binnen het gezin laat zien dat leren over geld zowel impliciet als expliciet plaatsvindt (Gudmunson & Danes, 2011; Serido & Deenanath, 2016). Impliciete socialisatie vindt plaats door onbewuste communicatie van normen en verwachtingen van ouders naar kinderen, observatie of imitatie van gedrag door kinderen en het opvangen van subtiele signalen van het gedrag van ouders (Jorgensen & Savla, 2010). Kinderen doen vaker onbewust (na) wat ze hun ouders zien doen, dan dat ze zich houden aan instructie of afspraken die zij maken rondom geld. Zij spiegelen zowel gezond als ongezond (financieel) gedrag van hun ouders, zelfs al gaat het maar om subtiele signalen. Dit vraagt van ouders dat zij goed bewust zijn van hun eigen financiële gedrag en wat zij aan hun kinderen laten zien. Een ouder kan dus het goede voorbeeld geven door gezond financieel gedrag voor te leven (Werksessie Meetellen, 2024).

Expliciet leren

Expliciete financiële socialisatie omvat onder andere modelleren, oftewel iets bewust voordoen, en gezamenlijk een financiële taak uitvoeren (Gudmunson & Danes, 2011; Serido & Deenanath, 2016). Ervaringsdeskundige onderzoekers van Meetellen (Werksessie, 2024) geven aan dat instructie idealiter zo concreet mogelijk is. Bijvoorbeeld door voor te doen hoe jij als ouder je inkomsten en uitgaven bijhoudt, door een inkijkje te bieden in de inkomsten en uitgaven van het huishouden of door uit te leggen hoe er geld op de rekening komt of wat het concept geld überhaupt inhoudt.

Nyhus en Webley (2013) tonen aan dat opvoedingsstijl van invloed is op omgang en denken over geld en benadrukken dat de opvoeding bovendien de basis legt voor tijdsvoorkeuren bij consumptie. Door bijvoorbeeld aandacht te besteden aan de gevolgen van aankopen doen voordat het geld op de rekening staan. Dit is onder andere mogelijk bij betaalopties als After-Pay of Klarna. Dit wordt onderschreven door Meetellen (Werksessie, 2024). Bij een opvoedingsstijl waar aandacht is voor het stellen van doelen, leren kinderen toekomstgericht te denken in relatie tot geld. Laat kinderen hun eigen persoonlijke, financiële doelen opstellen om zo hun commitment te vergroten, zoals spaardoelen (Amagir, 2020) en bespreek gewoontegedrag, zodat er bewustwording plaatsvindt (Amagir, 2020). Meetellen (Werksessie, 2024) voegt hieraan toe dat ouders het beste kunnen aansluiten bij de wensen die van kinderen zelf komen en dat je geen wensen of financiële doelen moet forceren of opleggen. Vervolgens is het van belang om kinderen te ondersteunen en begeleiden om deze doelen te behalen. Bij het stellen van financiële doelen kun je denken aan sparen, maar ook praten over wensen die je hebt voor de toekomst: Waarom wil je iets en hoe ga je dat realiseren? (Werksessie Meetellen, 2024). Als het specifiek gaat over sparen, dan is het van belang dat kinderen een spaardoel stellen en dat ze erin geloven dat ze het kunnen (Otto, 2013). Daarnaast moet er thuis genoeg geld zijn om mee te sparen, om financiële beslissingen mee te nemen en om fouten te kunnen maken waarvan ze kunnen leren (Webley & Nyhus, 2013). Meetellen (Werksessie, 2024) voegt hieraan toe dat ouders hun kinderen kunnen laten zien wat op korte- en lange termijn de mogelijkheden zijn van sparen. Zo kan sparen 'verslavend' of aanstekelijk werken: ben je eenmaal begonnen, dan wil je steeds meer sparen (Werksessie Meetellen, 2024).

Communicatiestijlen

Expliciet leren vraagt van ouders dat zij bewust een passende communicatiestijl kiezen en bewust inzetten met als doel dat hun kind als gevolg daarvan iets leert. De communicatiestijl die ouders kiezen hangt sterk af van de (communicatie)cultuur die er in het gezin heerst. Hanson & Olson (2018) identificeerden twee tegenstellende communicatieculturen. Zij zagen in hun onderzoek gezinnen waar een **overlegcultuur** heerste, wat betekent dat er in het gezin veel nadruk ligt op (veel) onderlinge *conversatie*. In deze gezinnen worden de kinderen aangemoedigd om gedachten, gevoelens en meningen te delen en om elkaars perspectief op een onderwerp te begrijpen (Koerner & Fitzpatrick, 2006). Hanson & Olson (2018) zagen ook gezinnen met een **aanpassingscultuur**. Deze gezinnen zijn gericht op *conformiteit*, wat inhoudt dat van alle gezinsleden wordt verwacht dat zij zich aanpassen aan de heersende overtuigingen en dat alle gezinsleden hetzelfde denken over een onderwerp. Verder laten Hanson & Olson

(2018) zien dat adolescenten die opgroeien in een gezin met een sterke overlegcultuur over het algemeen meer financiële kennis hebben dan degenen die opgroeien in een gezin met een aanpassingscultuur.

Het verschilt per gezin aan welke communicatiecultuur de meeste waarde wordt gehecht. Er zijn grofweg vier communicatiestijlen te identificeren, afhankelijk van hoe hoog een gezin 'scoort' op de focus op conversatie (overleg) dan wel conformiteit (aanpassing) (Koerner & Fitzpatrick, 2006).

- **Eensgezinde communicatiestijl**

Deze gezinnen scoren hoog op zowel conversatie als conformiteit, wat betekent dat er veel wordt gesproken met elkaar, maar waar uiteindelijk wel verwacht wordt dat er een consensus wordt bereikt. Ouders ervaren vaak een spanningsveld tussen het streven naar consensus en het aanmoedigen van een open dialoog. Hoewel ze de ideeën van hun kinderen willen horen, geven ze vaak de voorkeur aan hun eigen dominante visie en zullen ze deze eerder handhaven dan de perspectieven van hun kinderen volledig te omarmen (Koerner & Fitzpatrick, 2006).

- **Pluralistische communicatiestijl**

Deze gezinnen scoren laag op conformiteit en hoog op conversatie. De pluralistische stijl wordt gekenmerkt door een open dialoog tussen gezinsleden, waarbij verschillende perspectieven worden gedeeld en beslissingen gezamenlijk worden genomen (Koerner & Fitzpatrick, 2006). Gezinnen met pluralistische oriëntatie zijn het meest geneigd om financiële kwesties te bespreken op een manier die het financiële gedrag van jongvolwassenen positief beïnvloedt (Carlson et al., 1990 via Hanson & Olson, 2018). Dit wordt bevestigd door het onderzoek van Amagir (2020), waaruit blijkt dat gezinnen waar thuis veel aandacht is voor het bespreken van geldzaken en waar de kinderen kunnen meebeslissen bij en zelfs soms hun ouders mogen adviseren over geldkwesties, bijdraagt aan een positieve houding ten opzichte van geldzaken, aan gezonder bewust en onbewust financieel gedrag en aan de ontwikkeling van kennis en vaardigheden die daarvoor nodig zijn (Amagir, 2020). Tegelijkertijd doet een ouder er goed aan ervoor te waken dat een kind geen beslissingen hoeft te nemen die te veel zijn gevraagd voor de leeftijd en om kinderen pas te betrekken bij financiële beslissingen wanneer zij daar de financiële en mentale ruimte voor hebben (Werksessie Meetellen, 2024). Meetellen (Werksessie, 2024) voegt hieraan toe dat het helpt als de ouder nieuwsgierig is naar de leefwereld en de toekomst van hun kind. Nieuwsgierigheid kan aanknopingspunten bieden om een gesprek te starten. Ten slotte helpt het als ouders ruimte bieden voor de meningen van hun kind en ook actief naar de mening van hun kind vragen over financiële zaken (Carlson et al., 1990 via Hanson & Olson, 2018).

- **Beschermende communicatiestijl**

Deze gezinnen scoren laag op conversatie en hoog op conformiteit. In dergelijke gezinnen vindt er vooral directieve communicatie van ouder naar kind plaats en ligt de nadruk op gehoorzaamheid van de kinderen en het volgen van gevestigde hiërarchieën. Hier wordt minder waarde gehecht aan het bespreken van de redenen achter beslissingen, wat ook invloed kan hebben op de ontwikkeling van financiële kennis bij jongeren (Koerner & Fitzpatrick, 2006).

- **Laissez-faire communicatiestijl**

Deze gezinnen scoren zowel laag op conversatie als op conformiteit. In deze gezinnen is de interactie tussen gezinsleden vaak beperkt. De focus ligt meer op individuele onafhankelijkheid, waarbij elk gezinslid zijn eigen gang gaat zonder veel betrokkenheid bij het leven van de anderen binnen het gezin. Deze gezinnen bevorderen minder de gezamenlijke besluitvorming of het delen van ideeën, wat mogelijk een beperkter effect heeft op het financiële gedrag van jongvolwassenen (Koerner & Fitzpatrick, 2006).

Nibud (Werksessie, 2025) benadrukt dat de mate waarin ouders onderling communiceren over geld binnen het gezin ook van invloed is op de manier waarop kinderen zich uitgenodigd of juist belemmerd voelen om erover te praten. Spreken ouders onderling überhaupt over geld of wordt het thema over het algemeen vermeden? Of doet de ene ouder alleen mededelingen over geld en heeft de andere ouder geen inspraak? En hoe gaan ouders om met onderlinge meningsverschillen?

Ervaringsgericht leren

Kolb (2014) omschrijft ervaringsleren als een proces waarbij kennis wordt geïnternaliseerd door levenservaringen. Dit proces omvat het cyclisch opdoen van ervaringen, reflectie op die ervaringen, het ontwikkelen van nieuwe abstracte concepten uit die reflectie, en het toepassen van het geleerde op nieuwe situaties. Ervaringsleren is een veelbelovende manier om te werken aan financiële geletterdheid van kinderen, waarbij zij de impact van hun beslissingen ervaren door persoonlijke financiële ervaringen op te doen (Amagir, 2020; LeBaron et al. 2019; Sherraden et al., 2011).

Er is onderzoek gedaan naar verschillende financiële taken die financiële kennis en inzicht van kinderen en adolescenten kunnen vergroten via ervaringsleren. Bijvoorbeeld:

- Het **openen en beheren van een eigen bankrekening** en het ontvangen en beheren van (zak)geld hangt samen met een hoger niveau van financiële kennis (OESO, 2017; Sohn et al., 2012).
- Het ontvangen van **zakgeld** kan onder de juiste omstandigheden educatief werken voor kinderen. Verschillende studies suggereren dat zakgeld op zich zelf ineffectief is om verantwoord financieel gedrag te bevorderen, als ouders er verder geen afspraken, regels of uitleg bij geven (Buccioli & Veronesi, 2014; Kim & Chatterjee, 2013). Drever et al. (2015) tonen aan dat de effecten van het geven van zakgeld afhankelijk zijn van de financiële socialisatiepraktijken van de ouders. Het geven van zakgeld in de kindertijd en tegelijkertijd ouderlijke controle over de besteding van het geld, gecombineerd met advies over sparen in de adolescentiefase lijkt de meest effectieve strategie om het spaargedrag te bevorderen (Buccioli & Veronesi, 2014).
- Het is effectief om kinderen en adolescenten ervaring te laten opdoen met **het zelf verdienen van geld**. Vijftienjarigen met een bijbaan hoger scoren op toetsen over financiële kennis dan hun leeftijdsgenoten zonder bijbaan (OESO, 2017; Shim et al., 2010). Voor jonge-

re kinderen kan deze ervaring worden vertaald naar klusjes in en om het huis doen of het verkopen van hun eigen oude of niet gebruikte spullen (LeBaron, 2019).

- Tot slot helpt het om kinderen **zelf boodschappen te laten doen**. Dit geeft hen niet alleen inzicht in de kosten van dagelijkse producten, maar helpt ook om verantwoorde keuzes te leren maken (LeBaron et al., 2019).

Ervaringsgericht leren vereist dat ouders actief mogelijkheden en oefenkansen creëren waarin hun kinderen financiële ervaringen kunnen opdoen, en dat zij vervolgens samen met hun kind daarop reflecteren. Meetellen (Werksessie, 2024) onderstreept dat naast regels en afspraken over geld er ook ruimte moet zijn om fouten te mogen maken. Kinderen moeten leren van hun fouten en dat kan niet als je te veel regels geeft. Je moet het kind niet alleen sturen, maar ook helpen om zichzelf te sturen. Zo leren ze (zelf)redzaam te zijn (Werksessie Meetellen, 2024). Een voorbeeld is: Wat doe je als je kind zijn geld heeft opgemaakt en vraagt om meer? Voor ouders die een periode moeite hebben gehad om rond te komen, voelt het misschien fijn om hun kind geld te (kunnen) geven, maar het is leerzamer om het kind de consequenties van het geld opmaken te laten ervaren (Werksessie Meetellen, 2024).

Factoren die van invloed zijn op houding en gedrag ten opzichte van omgaan met geld

Naast de opvoeding en de mate van beheersing van basisvaardigheden zijn er ook verschillende factoren van invloed op de houding en het gedrag van adolescenten rondom omgang met geld. De manier waarop kinderen en jongeren met geld omgaan, ook wel de ‘financiële blauwdruk’ of het ‘geldscript’ genoemd (Amagir, 2023), komt voort uit de opvoeding. Geldscripts zijn overtuigingen over geld die vaak onbewust bij iemand aanwezig zijn. Deze overtuigingen worden meestal al in de kindertijd gevormd en van generatie op generatie doorgegeven binnen families en culturen. Deze overtuigingen beïnvloeden het financiële gedrag van mensen als ze volwassen zijn. Geldscripts ontstaan door “financiële sleutelmomenten” – ingrijpende gebeurtenissen in de vroege kindertijd die zo’n sterke indruk achterlaten dat ze invloed blijven uitoefenen in het volwassen leven (Archuleta, Britt & Klont, 2016). Meetellen (Werksessie, 2024) stelt dat ouders zich in de eerste plaats bewust moeten zijn van hun eigen ‘geldscript’, oftewel hun eigen overtuigingen en financiële gedrag, voordat zij samen met hun kinderen kunnen reflecteren op de rol van geld in hun leven. Welke relatie is er binnen het gezin met geld en welke overtuigingen heersen er? Bijvoorbeeld: brengt geld veiligheid en zekerheid of is het een bron van stress? Is het functioneel of is het om van te genieten? Moet je zuinig leven of moet geld rollen? Is geld een bron van angst of schaamte of juist van trots en status? (Werksessie Meetellen, 2024).

Reflecteren op het eigen geldscript is niet alleen relevant voor ouders, maar ook voor de begeleiders van financiële interventies. Het Nibud (Werksessie, 2025) geeft aan dat begeleiders er goed aan doen om zich bewust te zijn van wat hun houding ten opzichte van geld en in hoeverre dat doorklinkt in wat zij beogen over te dragen aan de deelnemers.

Zo zijn er ook culturele factoren die van invloed kunnen zijn op het omgaan met geld. Amagir (2020) liet zien dat 15-jarige leerlingen in Nederland met ouders uit Marokko, Suriname

of de Nederlandse Antillen geld vaker zien als een symbool van succes en macht, dan leerlingen met een Nederlandse achtergrond. Het reflecteren op welke rol geld in de eigen omgeving, gemeenschap of cultuur speelt is voor ouders dan ook van belang om inzicht te krijgen in hun eigen geldscript. Wordt er veel waarde gehecht aan het delen of doneren van je geld in jouw omgeving? Of is er een verschil hoe jongens of mannen en meisjes of vrouwen met geld zouden moeten omgaan? (Werksessie Meetellen, 2024).

Ook kan gender van invloed zijn op omgaan met geld. Uit onderzoek van Amagir (2020) onder 15-jarige scholieren blijkt dat jongens geld vaker zien als statussymbool dan meisjes. Meisjes vinden het belangrijker dan jongens om een ‘financiële planning’ bij te houden.

Naast het gezin spelen ook andere sociale actoren een belangrijke rol in financiële socialisatie, zoals school, sociale media en leeftijdsgenoten. Zo blijkt dat twee derde van de jongeren tussen de 16 en 19 jaar die financiële influencers volgen op sociale media zich laat beïnvloeden door reclame over snel geld verdienen, bijvoorbeeld via beleggen in aandelen en crypto (Wijzer in geldzaken, 2024). Hetzelfde rapport laat zien dat 65% van diezelfde leeftijdsgroep verleid wordt tot het doen van aankopen, omdat hun vrienden het ook hebben. Daarnaast wordt 68% verleid tot aankopen door het zien van reclames en 61% door een influencer. Bijna alle jongeren (98%) uit deze leeftijdsgroep geven aan wel eens content van influencers te hebben gezien over geldzaken. Ook Meetellen (Werksessie, 2024) en Nibud (Werksessie, 2025) waarschuwen voor de invloed van op jongeren gerichte reclame op sociale media, vooral de invloed ervan op kinderen in de leeftijd van 10 tot 14 jaar.

1.3 Ontwerpprincipes voor professionals: Financiële interventies met gezinsperspectief

In deze paragraaf beschrijven we de bevindingen over effectieve financiële interventies en de ondersteuning die ouders nodig hebben van professionals om hun kinderen financieel te kunnen socialiseren. Dit gebeurt op basis van wetenschappelijke literatuur, waarop is gereflecteerd en die is aangevuld met inzichten van ervaringsdeskundige onderzoekers.

Aandacht voor de basisvaardigheden

Het voldoende beheersen van de basisvaardigheden is een voorwaarde om zelf financieel geletterd te zijn (Jungmann, 2020). Er is Nederland veel aandacht voor basisvaardigheden bij volwassenen, zowel in de formele educatie (roc's en taalscholen) als de non-formele educatie (bibliotheken, vrijwilligersorganisaties). In het kader ‘Wat zijn basisvaardigheden?’ staat een beknopte omschrijving van wat onder de basisvaardigheden wordt verstaan.



Wat zijn basisvaardigheden?

Taal | Taal is op te splitsen in Nederlands als tweede taal (NT2, ook wel laagtaalvaardigen genoemd) en Nederlands als eerste taal (NT1, ook wel laaggeletterden genoemd) (ITTA & Berenschot, 2023). NT2-ers spreken één of meer talen en moeten daarnaast een nieuwe taal leren: het Nederlands. Dat moeten zij verwerven op alle vier de taalvaardigheden, spreken, luisteren, schrijven en lezen, en dat vergt werken aan grammatica, woordenschat en uitspraak. Voor NT1-ers geldt dat zij het Nederlands voldoende beheersen en vooral moeite hebben met lezen en schrijven en omgaan met complexe informatie(bronnen). In de context van beperkte basisvaardigheden, gaat het bij NT2-ers over mensen met weinig ervaring met schools leren – net als bij NT1-ers.

Er zijn veel mensen die als adolescent of als (jong)volwassene naar Nederland zijn verhuisd, maar inmiddels al langer in Nederland wonen, werken of onderwijs volgen dan in hun land van herkomst. Deze mensen beheersen het Nederlands vaak voldoende op het gebied van spreken en luisteren, maar hebben moeite met schriftelijke vaardigheden in het Nederlands. Zij zijn geen actieve NT2-leerder meer en hebben meer baat bij de ondersteuning op lezen en schrijven, zoals dat in NT1-aanbod wordt behandeld. Deze groep mensen zijn NT1-ers met een migratieachtergrond.

Ten slotte zijn er volwassenen die zowel laagtaalvaardig zijn in het Nederlands (NT2) én die moeite hebben met lezen en schrijven, zowel in het Nederlands als in de moedertaal of -talen. Een NT2'er kan dus laagtaalvaardig én laaggeletterd zijn in het Nederlands (maar dat geldt zéker niet voor allemaal), maar een NT1'er is alleen laaggeletterd in het Nederlands. Analfabetisme, oftewel het helemaal niet kunnen lezen en schrijven in geen enkele taal of geen enkel schrift, kan ook bij zowel NT1- als NT2-leerders voorkomen.

Gecijferdheid | Onder gecijferdheid verstaan we de mate waarin iemand vaardig is in het omgaan met kwantitatieve bronnen in het dagelijks leven, zoals getallen, maten, verbanden, afstanden en tijden (ITTA & Berenschot, 2023). Het gaat dus niet alleen om (hoofd)rekenen, maar om omgaan met gecijferde informatie in de praktijk. Iemand die gecijferd is, is vaardig op vier gebieden: context, content, hogere orde vaardigheden en houding (Hoogland & Groenesteijn, 2021).

Digitale vaardigheden | Zowel de samenleving als de overheid wordt steeds digitaler. Waar digitale vaardigheden eerst niet nodig waren om als burger zelfredzaam te kunnen zijn, is het tegenwoordig zo dat de digitale wereld alle leefdomeinen is binnengedrongen. Overheidszaken, gezondheidszaken en geldzaken vinden voornamelijk digitaal plaats en het wordt steeds moeilijker om analoge alternatieven (zoals telefonische ondersteuning of loketten) te vinden. Naar schatting beheersen 2,5 miljoen Nederlanders onvoldoende digitale vaardigheden om zichzelf te kunnen redden op de essentiële levensdomeinen en dat ruim 5 miljoen Nederlanders moeite hebben om bewust, kritisch en actief om te gaan met sociale en digitale media (Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties, 2024). Om goed digitaal vaardig te zijn en de basistaken te kunnen uitvoeren, moeten volwassenen op vijf digitale domeinen goed kunnen functioneren: het gebruik van ICT-systemen; beveiliging, privacy en gezondheid; informatie zoeken; informatie verwerken en digitale communicatie (De Hoo et al, 2018).

Basisvaardigheden in de praktijk: domein 'financiën'

Volwassenen die één of meerdere basisvaardigheden niet voldoende beheersen, lopen het risico om niet zelfstandig te kunnen functioneren in leefdomeinen die voor hen relevant zijn (Keizer, 2018; Van der Heide & Rademakers, 2015; Hoogland & Stelwagen, 2021; Sieck et al, 2021). Basisvaardigheden moeten vaak tegelijkertijd kunnen worden ingezet in een praktisch domein en dat is bij uitstek het geval bij het domein financiën.

Jungmann (2021) geeft aan dat de beheersing van basisvaardigheden een voorwaarde is om invulling te kunnen geven aan competenties die horen bij financiële geletterdheid. Twee aandachtspunten voor het kunnen toepassen van basisvaardigheden in de context van financiën zijn enerzijds de complexiteit van het thema en anderzijds de persoonskenmerken en houdingsaspecten die daarvoor nodig zijn, zoals omgaan met risico's, planmatig gedrag en geloof in eigen kunnen en eigen rekengedrag (WRR, 2017). Jungmann (2021) bepleit verder dat geldzaken en geldzorgen een prominente plek verdienen in (basisvaardigheden)onderwijs aan volwassenen. Dit omdat er dan praktijkgericht aan basisvaardigheden gewerkt kan worden in de complexe context van financiële geletterdheid. Zoals het Model Domeinspecifieke Geletterdheid (Amagir, Van den Brink et al., 2024) laat zien, spelen naast basisvaardigheden ook veel andere factoren een rol om in het leefdomein 'financiën' te kunnen functioneren. Te denken valt aan cognitieve factoren zoals kennis en ervaring met het domein van belang, niet-cognitieve factoren zoals overtuigingen en motivatie en situationele factoren zoals het wel of niet hebben van een sociaal netwerk of belastende persoonlijke omstandigheden (bijvoorbeeld stress of gezondheidsproblemen). Al deze factoren samen kunnen het uitvoeren van geletterde handelingen binnen het leefdomein financiën belemmeren.

De praktijk van omgaan met geld is weerbarstig. Niet alleen is het vaak complex, ook moet men de basisvaardigheden in samenhang met elkaar en tegelijkertijd inzetten om een taak te volbrengen. Basisvaardigheden worden daarom idealiter integraal geoefend aan de hand van authentieke en praktische oefensituaties (Bohenn, 2021). Dit kan door te vertrekken vanuit functionele taken, zoals internetbankieren, een kasboek bijhouden of online winkelen. Mensen hebben vaker een functionele leervraag (zoals: ik wil kunnen internetbankieren), dan leervragen over een individuele basisvaardigheid (zoals: ik wil beter kunnen rekenen).

De praktijk van omgaan met geld kan ook stress met zich meebrengen, vooral als mensen moeite hebben met rondkomen. Het hebben van (te) weinig inkomen brengt mensen in situaties waar juist het meeste wordt verwacht van de (basis)vaardigheden en capaciteiten van mensen. Het hebben van weinig inkomen leidt tot (chronische) stress, wat weer invloed heeft op de executieve functies die nodig zijn om zich staande te houden in het financieel domein (Wesdorp & Jungmann, 2016). Onderzoek naar stress-sensitief werken in de volwasseneneducatie wijst erop dat sommige zichtbare 'symptomen' van stress, ook een teken kunnen zijn van het onvoldoende beheersen van de basisvaardigheden (Jungmann et al, 2023). Denk aan vaak te laat komen, geen overzicht kunnen houden in de inkomsten en uitgaven en een korte concentratieboog.

Transfer van de les naar de praktijk

Een interventie is pas effectief en duurzaam als er aantoonbaar ‘transfer’ heeft plaatsgevonden. Onder transfer verstaan we dat een deelnemer aan een interventie datgene dat in de cursus of training geleerd of geoefend is, in een andere situatie toegepast kan worden (Aguinis & Kraiger, 2009). Er is dus pas sprake van transfer als de deelnemer nieuw opgedane kennis of vaardigheden heeft kunnen toepassen in zijn of haar leven. Een begeleider kan de kans op transfer bij deelnemers met lage basisvaardigheden en/of weinig schoolervaring vergroten door onder andere voldoende oefenkansen te creëren buiten de cursus, door een coachende en empathische begeleidingsstijl te hanteren en door authentieke leeractiviteiten te faciliteren (Kenniscirkel, 2020).

Aandacht voor communicatievaardigheden van ouders

Geef informatie over passende communicatiestijlen die passen bij de leeftijdsfase van het kind

De communicatiestijl die ouders gebruiken in de financiële socialisatie van hun kind is van grote invloed op de manier waarop het kind zich financieel ontwikkelt. Het is van belang dat ouders informatie en handvatten krijgen over communicatiestijlen die passen bij de leeftijdsfase van hun kinderen en dat zij worden ondersteund in het ontwikkelen van de juiste communicatievaardigheden daarvoor (Amagir, 2020). Voor kinderen tussen de 10 en 14 jaar oud geldt dat zij niet (meer) als kinderen hoeven worden aangesproken, maar dat er ook niet te grote verantwoordelijkheden bij hen worden neergelegd of te grote problemen besproken (Werksessie Meetellen, 2024).

Nibud (Werksessie, 2025) merkt op dat er culturele factoren van invloed kunnen zijn op de voorkeur van communicatiestijlen. In enkele van bovenstaande communicatiestijlen zijn Nederlandse dan wel westerse waarden te identificeren met meer oriëntatie op het individualisme (ik-cultuur), waar andere communicatiestijlen meer georiënteerd zijn op collectivisme (wij-cultuur). De cultuur waarin je opgroeit (dat geldt zowel voor ouders als voor kinderen) zijn sterk van invloed op de voorkeur voor communicatiestijl. Ouders en kinderen kunnen verschillende voorkeuren hebben, omdat ze tijdens het opgroeien zijn blootgesteld aan verschillende culturele factoren. Ouders die zijn opgegroeid met een sterkere focus op ‘wij-cultuur’ of focus op collectivisme kunnen neigen naar een eensgezinde communicatiestijl, terwijl hun kinderen opgroeien in een tijd en land of regio waarin individualisme dominant is en daardoor meer waarde hechten aan het vormen van hun eigen mening en eigen keuzes willen kunnen maken.

Model hoe je interactie of dialoog tot stand brengt met kinderen

Voor ouders die dit willen oefenen met nieuwe communicatievaardigheden, is het belangrijk dat professionals hen ondersteunen door interactie met hun kinderen voor te doen en te laten oefenen (Van der Pluijm, 2024).

Vormkenmerken van het aanbod en organisatorische overwegingen

Baken doel en doelgroep af en zorg voor passende leerinhoud

Om passend aanbod te bieden binnen een financiële interventie, is het van belang om te werken met een afgebakende doelgroep van wie de leerdoelen helder zijn (Jungmann & Madern, 2016). Als de doelgroep goed in beeld is, kan er leerinhoud geselecteerd en behandeld worden die relevant is voor de groep. Blijf daarbij ook open staan voor onderlinge diversiteit binnen een bepaalde doelgroep die met de interventie beoogd bereikt te worden. Voorbij gaan aan onderlinge diversiteit kan namelijk leiden tot generalisatie (Werksessie Meetellen, 2024). Om de leerinhoud herkenbaar te maken voor de doelgroep, is het van belang om concrete onderwerpen te presenteren en zo veel mogelijk vage of abstracte doelen te vermijden (Jungmann & Madern, 2016; Werksessie Meetellen, 2024). Een onderwerp als ‘financiële (zelf)redzaamheid’ of ‘financiële gezondheid’ is mogelijk te abstract. Liever wordt er gekozen voor een specifieke financiële handeling, zoals sparen of budgetteren.

Duurzame interventies

Uit een meta-analyse naar verschillende financiële interventies voor volwassenen in Nederland blijkt dat we niet goed weten wat deze interventies opleveren (Jungmann & Madern, 2016). De meeste interventies steken in op (eenmalige) kennisoverdracht en niet op het ontwikkelen van de benodigde basisvaardigheden, houdingsaspecten of persoonskenmerken die nodig zijn om positief financieel gedrag bij de deelnemer te bewerkstelligen. Jungmann & Madern (2016) doen zes concrete suggesties voor verbeteringen aan interventies die zijn gericht op financieel gezond gedrag, waaronder het scherper afbakenen van de doelgroep en meer aandacht besteden aan randvoorwaarden voor financiële geletterdheid, zoals motivatie en *self-efficacy* (oftewel het geloof in eigen kunnen). Ook besteden de bestaande interventies op het gebied van omgaan met geld weinig aandacht aan de intergenerationele overdracht van de problematiek. De interventies leveren dus vaak geen duurzame, gezonde gedragsverandering op en al helemaal niet over generaties heen.

Werk met casussen en praktijkvoorbeelden

Onderwerpen zoals geldproblemen, schulden, maar ook opvoeding en het onvoldoende beheersen van basisvaardigheden kunnen gevoelige onderwerpen zijn voor deelnemers van interventies. Meetellen (Werksessie, 2024) geeft aan dat onderwerpen daarom beter behandeld kunnen worden aan de hand van *casussen* of *praktijkvoorbeelden* van anderen of van niet bestaande personen. Op die manier hoeven deelnemers niet hun persoonlijke omstandigheden (plenair) in te brengen en voelen zij de veiligheid die nodig is om zich te ontwikkelen op deze onderwerpen.

Competenties en kenmerken van professionals

Een interventie die verschillende expertises combineert, vraagt veel van begeleiders. Zij moeten niet alleen de financiële geletterdheid van volwassenen bevorderen, maar ook zorgen dat zij deze kennis kunnen doorgeven aan hun kinderen. Dit vereist diverse competenties van de begeleider, waaronder:

- **Vertrek vanuit kennis en ervaring die al aanwezig is bij deelnemers.**

Deelnemers kunnen bij informatie of adviezen die niet aansluiten bij hun eigen kennis en ervaring besluiten om niet meer open te staan voor verandering. Professionals die interventies leiden doen er goed aan om voor een benadering te kiezen die vertrekt vanuit de kennis, vaardigheden en ervaring die al aanwezig is bij de deelnemers en niet vertrekken vanuit wat de deelnemer nog niet kan (Van der Pluim, 2024; Werksessie Meetellen, 2024).

- **Heb begrip voor de invloed van stresserende factoren op het leer- en verandervermogen**

Een gebrek aan financiële middelen leidt tot chronische stress, die de executieve functies aantast die essentieel zijn om zich te handhaven in het financieel domein (Wesdorp & Jungmann, 2016). En dat terwijl er juist zoveel van mensen verwacht wordt op het gebied van leren en basisvaardigheden, bijvoorbeeld bij het aanvragen van financiële ondersteuning of volgen van trainingen in budgetteren. Stress kan zich uiten in symptomen zoals te laat komen, geen overzicht kunnen houden van inkomsten en uitgaven, en het hebben van een korte concentratieboog, wat soms onterecht wordt geïnterpreteerd als onvoldoende beheersing van basisvaardigheden (Jungmann et al., 2023). Professionals moeten begrip hebben voor deze stressfactoren, aangezien ze het leervermogen en gedragsverandering belemmeren (Jungmann et al., 2023). Psycho-educatie kan deelnemers helpen inzicht te krijgen in hun gedrag en een positief zelfbeeld op te bouwen (Jungmann et al., 2023).

Volgens Meetellen (Werksessie, 2024) is de houding van de professional essentieel voor de effectiviteit van een interventie. Begeleiders moeten de situatie van de doelgroep begrijpen en weten hoe ze sensitief in gesprek moeten gaan. Dit kan zowel vanuit ervaringsdeskundigheid als kennis van de doelgroep komen, maar inlevingsvermogen en oordeelvrijheid zijn altijd cruciaal.

- **Sta open voor perspectieven en oplossingen van deelnemers**

Een begeleider die zelf geen ervaring heeft met het te behandelen onderwerp (bijvoorbeeld rondkomen als je een groot gezin hebt), zal in het contact met de deelnemers veel perspectieven, opvoedstijlen of oplossingen voor problemen horen die niet overeen komen met het eigen perspectief of de eigen ideeën (Werksessie Meetellen, 2024). Meetellen (Werksessie, 2024) benadrukt verder het belang van een begeleider die open staat voor alle input van de deelnemer en dat deze beseft dat bepaalde waarden of levensstijlen niet veranderd hoeven te worden.

Kies onderwerpen die deelnemers zelf aandragen en relevant zijn voor de leeftijdsgroep van de kinderen van deelnemers.

Goed kwalitatief aanbod is gebaseerd op de leerbehoeften van de deelnemers (ITTA & Berenschot, 2023a). Het is essentieel om de doelgroep goed te leren kennen (zowel voorafgaand als

ook gedurende de interventie) en om doorlopend te monitoren welke leervragen er spelen. Naarmate een interventie vordert en mensen meer leren, kunnen er ook nieuwe leervragen opkomen. Idealiter spelen deelnemers een rol in het vormgeven en invullen van de leerinhoud (ITTA & Berenschot, 2023a). Behandel onderwerpen die passen bij de leeftijdsgroep van de kinderen van deelnemers, bijvoorbeeld door te vertrekken vanuit bepaalde *life-events* (Amagir, 2020). Het Nibud (2023) heeft sleutelmomenten in de financiële ontwikkeling van kinderen geïdentificeerd, die eerder in dit onderzoek al zijn beschreven. Denk aan het openen van een eigen bankrekening en het vinden van een eerste baantje. Ook de invloed van social media op het koopgedrag van jongeren is een belangrijk onderwerp (Werksessie Meetellen, 2024; Werksessie Nibud, 2025).

Om zelf financieel geletterd te zijn, zijn er naast basisvaardigheden ook verschillende niet-cognitieve factoren die een rol spelen, zoals zelfcontrole, bepaalde overtuigingen en motivatie (Amagir, A., & Van den Brink, M. (2025). Voor de ontwikkeling van financiële geletterdheid van volwassen deelnemers zelf, kan er meer aandacht besteed worden aan randvoorwaarden zoals motivatie en geloof in eigen kunnen (oftewel self-efficacy) (Jungmann & Madern, 2016).

Ten slotte doet een begeleider er goed aan om bij het behandelen van het onderwerp ‘financiële socialisatie thuis’ de ouders te laten nadenken over wat hun doel is bij de financiële opvoeding van hun kinderen. Dit kan door de vragen te stellen over wat ze willen bereiken met hun kinderen en wanneer zij vinden wanneer het doel bereikt is en daarmee de financiële opvoeding geslaagd (Werksessie Nibud, 2025).



Fase 2 | Prototypisch onderzoek: het perspectief van de doelgroep

2.1 Methode

Om het perspectief van de doelgroep mee te nemen in dit onderzoek hebben er twee ‘gespreksarena’s’ plaatsgevonden. Een gespreksarena is een kwalitatieve onderzoeksmethode. Het bestaat uit een gestructureerd groeps gesprek waar zowel deelnemers van een interventie als de begeleiders van diezelfde interventie gezamenlijk aan deelnemen. De gespreksarena’s worden begeleid door een professionele gespreksleider. De methode leent zich goed voor het ophalen van signalen en behoeften van deelnemers van een interventie waarvoor iets wordt ontwikkeld en om ideeën van onderzoekers of ontwerpers te toetsen (NCJ, 2023). Een gespreksarena bestaat uit drie gespreksrondes:

- 1 Een groeps gesprek met alleen de deelnemers aan de interventie.
- 2 Een groeps gesprek met alleen de begeleiders van de interventie.
- 3 Een afsluitende gespreksronde waarin deelnemers en begeleiders gezamenlijk reflecteren op wat er in de voorgaande rondes is besproken.

Met de input uit de gespreksarena’s zijn de ontwerpprincipes die in fase 1 zijn ontwikkeld op basis van literatuur en ervaringsdeskundigheid versterkt en concreter gemaakt.

2.2 Omschrijving van participanten

Er vonden twee gespreksarena’s plaats: één met deelnemers en begeleiders van verschillende spaarkringen van Cash2Grow, en één met deelnemers en begeleiders van Studiezalen in samenwerking met de Sterk-met-Geld-academie. In totaal namen er 22 participanten deel aan het onderzoek, onder te verdelen in 15 ouders (14 vrouw en één man) en 7 begeleiders (zie Tabel 1). Alle participanten aan het onderzoek hebben een vergoeding gekregen voor hun deelname en zo nodig reiskostenvergoeding.

Tabel 1: Aantal participanten aan de gespreksarena’s

Organisaties	Aantal ouders	Aantal begeleiders
Cash2Grow	7	5
Studiezalen i.s.m. Sterk-met-Geld-academie	8	2

Over de ouders

De intentie was om één gespreksarena met NT1-ouders en één met NT2-ouders uit te voeren, die allen kinderen hadden tussen de 10 en 14 jaar. Er is specifiek gezocht naar ouders die zich al in een interventie gericht op financiën en/of basisvaardigheden bevonden, omdat zij naar verwachting beter kunnen reflecteren op hun basisvaardigheden in het domein 'financiën' dan mensen die geen bewuste leerwens hebben op deze onderwerpen.

Alle ouders die meededen aan de gespreksarena's kwamen als adolescent of volwassene naar Nederland. Een deel van hen kan als NT2-er worden omschreven: zij zijn nog actief bezig de Nederlandse taal te leren, hebben beperkte woordenschat en moeite met (vloeiend) spreken en luisteren. Zij hadden tijdens de gespreksarena ondersteuning nodig bij het spreken, bijvoorbeeld door Nederlandse woorden aan te bieden of door gebruik te maken van vertaling.

Een ander deel van de deelnemers was al zodanig lang in Nederland, dat zij zich de Nederlandse taal al goed eigen hadden gemaakt en werd in het spreken niet belemmerd door een beperkte kennis van woordenschat of grammatica in het Nederlands. Laatstgenoemde groep valt te beschrijven als NT1-ers met een migratieachtergrond: hun mondelinge taalvaardigheid is op of boven B1 of 2F en zij ondervinden belemmeringen in het omgaan met geld die samenhangen met schriftelijke vaardigheid, gecijferdheid en digitale vaardigheid. Er zijn in het Nederlandse werkveld van de volwasseneneducatie meerdere cursistprofielen ontwikkeld voor NT1-ers die thuis een andere taal spreken, al dan niet naast het Nederlands. Bijvoorbeeld de Cursistprofielen Laaggeletterdheid NT1 & NT2 (Kurvers et al, 2013) en cursistprofielen voor werving van NT1-ers, Klasse!

Er is ook getracht NT1-ers te werven met een Nederlandse achtergrond. Er zijn 25 organisaties benaderd, maar geen enkele NT1-deelnemer met een Nederlandse achtergrond had opgroeiende kinderen. Dit kan te maken hebben met beperkte tijd en ruimte voor basisvaardighedenonderwijs bij ouders van opgroeiende kinderen, of de motivatie om dit onderwijs pas later in het leven ontstaat. De benaderde organisaties gaven ook aan dat de meeste NT1-leerders met een Nederlandse achtergrond zich pas na hun vijftigste levensjaar aanmelden voor basisvaardighedenonderwijs of -ondersteuning.

In dit onderzoek is niet getest of gevraagd wat het niveau in schriftelijke vaardigheden is in het Nederlands dan wel andere gesproken talen van de deelnemers. Er is in de vraagstelling bij onderwerpen waarvoor basisvaardigheden nodig zijn steeds gevraagd op welke manier deelnemers belemmerd worden in de uitvoering. Deelnemers die nog bezig zijn het Nederlands te leren (NT2'ers) geven soms reacties die wel specifiek gaan over belemmeringen die een beperkte Nederlandse woordenschat hen oplevert. Over de NT1-doelgroep zijn minder vaardigheid-specifieke bevindingen opgedaan.

Over de begeleiders

Aan het onderzoek hebben verschillende typen begeleiders meegedaan. Vanuit Cash2Grow hebben (vrijwillige) spaarkringbegeleiders meegedaan. In de meeste gevallen hebben zij zelf ook deelgenomen aan spaarkringen en zijn ze daarna, na het volgen van training en onder be-

geleiding van de organisatie, als spaarkringbegeleider aan de slag gegaan. Vanuit Cash2Grow hebben daarnaast ook twee directieleden deelgenomen.

Vanuit de groep die wordt georganiseerd door Studiezalen heeft een gezinsbegeleider deelgenomen, die deelnemende ouders persoonlijk begeleid op verschillende vlakken, waaronder op financieel gebied. Daarnaast heeft ook de cursusleider die een serie groepsbijeenkomsten organiseert over financiële redzaamheid van ouders deelgenomen.

2.3 Resultaten: inzichten vanuit de doelgroep

In dit hoofdstuk bespreken we de inzichten die zijn opgedaan tijdens de gespreksarena's, waarbij we onderscheid maken tussen ouders en begeleiders. Op basis van deze inzichten breiden we de in Fase 1 ontwikkelde prototypische ontwerpprincipes verder uit. Hierbij gaan we in op eventuele aanvullingen en blinde vlekken.

2.3.1 Financiële socialisatie binnen het gezin.

Wat zeggen participanten over...?

...bewustzijn van hun rol in de financiële socialisatie van hun kinderen.

Ouders lieten weten dat zij zich, mede door deelname aan de verschillende interventies, bewust zijn van het feit dat zij als ouder een belangrijke rol spelen in de financiële socialisatie van hun kinderen. Het onderwerp 'geld' is bij alle ouders een onderwerp van gesprek thuis geworden of heeft hen ten minste aangezet hier bewust over na te denken en daar keuzes in te maken. Een enkele ouder geeft aan dat scholen en maatschappelijke (jeugd)organisaties zich meer zouden mogen inzetten voor de financiële socialisatie van kinderen en adolescenten, zodat niet alle verantwoordelijk bij de ouders ligt.

....impliciet leren over geld binnen het gezin.

Ouders merken dat hun eigen veranderde financiële gedrag hun kinderen beïnvloedt. Eén ouder zei: *“Als kinderen zien dat je de administratie bijhoudt, zoals brieven in een mapje doen, is dat goed. Ik heb dat nooit gehad, maar vriendinnen van mij doen dat wel, en dat werkt.”*

Ouders geven ook aan dat hun kinderen beginnen te sparen of met geld bezig zijn doordat zij zelf een actief voorbeeld geven. Een ouder vertelde: *“Dan vragen de kinderen aan mij van: En? Hoever zijn jullie? Hoeveel heb je gespaard? Dat geeft ze de impuls om ook te sparen. Dus ik heb ze aangestoken, dat ze ook moeten sparen. Dan komen ze ook van: kijk mama... Want hun rekening staat nog onder mijn naam... Mama, kijk hoeveel heb ik gespaard? Het is thuis een wedstrijd geworden, wie het hoogst heeft gespaard.”*

Veel begeleiders noemen hoe belangrijk het is om kinderen bij het sparen te betrekken. Zoals een begeleider opmerkt: *“Het is mooi om te horen van mensen die van helemaal nooit iets gespaard hebben, dat hun kinderen aangestoken worden om te sparen.”*

...expliciet leren over geld in het gezin, zoals expliciete uitleg en voorbeelden geven.

Veel ouders besteden expliciet aandacht aan financiële onderwerpen thuis en oefenen deze met hun kinderen of doen het voor. Een ouder vertelt: *“Ik heb tegen mijn kind gezegd: alles wat van jou binnenkomt moet je zelf in je eigen map ordenen. Want op een gegeven moment hou ik ook geen overzicht meer voor iedereen in huis. Alles wat van jou is qua post moet je zelf gewoon ordenen, want dan leer je dat ook. En als je het vanaf het begin al doet, dan groei je daar gewoon mee op, zeg maar om dat toe te passen.”*

Deelnemende ouders geven vooral concrete voorbeelden wanneer ze merken dat hun kinderen moeite hebben met het niet altijd krijgen wat ze willen. Zoals een ouder zei: *“Dan open ik de app van de bank en laat ik zien: dit is wat er bij ons binnenkomt en wat eruit gaat. Mijn zoon vindt het lastig, omdat hij niet alles krijgt wat hij wil.”* Ook begeleiders geven aan dat expliciet leren en het geven van praktische voorbeelden een grote rol speelt in hoe kinderen leren omgaan met geld. Zoals een begeleider vertelde over haar persoonlijke aanpak:

Begeleider: “Thuis hebben we met mijn vier kinderen onze eigen spaarkring gestart. Elke zondag komen we samen en sparen we. Dat doen we nu bijna een jaar en binnenkort gaan we uitcashed voor de zomervakantie. Het is al een mooi bedrag.”

Gespreksleider: “Neem je die ervaringen ook mee als spaarkringbegeleider?”

Begeleider: “Ja, ik vertel vaak hoe het thuis gaat. Mijn kinderen sparen nu veel bewuster. In plaats van meteen naar de winkel te rennen met hun zakgeld, zeggen ze: ‘We gaan het opzij zetten.’ Ze hebben nu echt een doel voor ogen.”

Zowel begeleiders als ouders onderling inspireren elkaar om hun eigen ervaringen met expliciet leren te delen met de groep, zodat ouders een breder repertoire ontwikkelen op dit vlak en thuis meer mogelijkheden en voorbeelden hebben om in te zetten.

... ervaringsgericht leren in het kader van omgaan met geld.

Onder de participanten waren de meningen verdeeld over de meerwaarde van ervaringsgericht leren door hun kinderen op het gebied van geld. Een deel van de participanten vonden het geen passende manier voor hun kinderen tussen 10 en 14 en zagen vooral risico's bij deze manier van leren. Andere ouders waren juist actief bezig hun kinderen te faciliteren in het opdoen van ervaringen met geld.

Actief ervaring op laten doen met geld

Er zijn ook ouders die positieve voorbeelden hebben van hoe zijn hun kinderen actief ervaring laten opdoen met geld. Eén van de meest genoemde ervaringsgerichte leeractiviteiten waarin ouders hun kind begeleiden is het *sparen*. Deze ouder vertelt over hoe zij haar zoon leert sparen:

Ouder: “Maar mijn zoon heeft ook een beetje gespaard. Hij heeft er zelf sportkleding van Adidas mee gekocht. Ik zei hem: ik kan het niet altijd geven wat je wil. En je koopt altijd snoep bij de supermarkt. En toen begon hij te sparen. Hij heeft nu zijn eigen kleding gekocht... Voor de eerste keer! Mijn zoon heeft kleding gekocht van zijn eigen gespaarde geld. Hij kreeg geld van mij, van zijn vader en hij ging minder snoep kopen.”

Gespreksleider: “Hij is echt veranderd, eerst ging die alles uitgeven de hele tijd, maar nu...”

Ouder: “Iedere keer als ik hem in die kleding zie, denk ik: Wauw! Wat is hij groot geworden! Hij is er echt blij mee.”

Ook het boodschappen leren doen is een manier waarop ouders hun kinderen financieel bewust maken. Zoals een ouder het verwoordde *“Ik stuur mijn zoon naar de winkel om boodschappen te doen om het te leren. Hij is daar nu heel handig in geworden en gaat ook prijzen vergelijken. Brood bij die bakker is goedkoper dan de andere, zegt hij dan. Dus hij gaat kijken hoe we kunnen besparen. Bij die bakker is het €0,20 goedkoper. Dat telt natuurlijk op, op een gegeven moment.”*

Ten slotte gaven ouders als voorbeeld van ervaringsgericht leren ook het geven van zakgeld. Sommige ouders zijn, na deelname aan interventies over geld, begonnen met het geven van kleingeld aan hun kinderen en het hen laten sparen. Hierdoor realiseerden ze zich dat er na verloop van tijd wel degelijk financiële ruimte was om zakgeld te geven. Dit toont aan hoe kleine veranderingen in het dagelijkse financiële gedrag al kunnen leiden tot meer bewustzijn en ruimte voor nieuwe gewoonten.

Het gebruik van zakgeld wordt door begeleiders als een waardevol hulpmiddel gezien om kinderen bewust te maken van de waarde van geld. Het gaat hierbij niet alleen om het geven van geld, maar ook om het leren budgetteren. Zoals een begeleider het verwoordt: *“Geef je kind €10 per week, maar leer ze om een deel hiervan te sparen en een deel uit te geven.”* Door kinderen van jongs af aan deze gewoonten aan te leren, leren ze zowel op korte termijn te sparen als op lange termijn te denken en bewust uit te geven. Dit helpt hen niet alleen om verantwoordelijkheid te nemen voor hun eigen geld, maar ook om lang termijn doelen te stellen, zoals sparen voor een groter doel.

Een belangrijk aspect van het leren door ervaring, is dat er ruimte is voor het maken van fouten. Een ouder legde uit: *“Af en toe ga ik met mijn kinderen naar de winkel en laat ze iets kopen. Dan leren ze bijvoorbeeld dat ze niet zomaar iets weggoeien nadat ze er één hap van hebben genomen. Alles kost geld. Als je ze op jonge leeftijd naar de winkel stuurt, begrijpen ze hoe duur dingen eigenlijk zijn.”*

Ouders merken dat het zelf opdoen van ervaringen positieve effecten heeft, vooral omdat kinderen meer nadenken over uitgaven wanneer het hun eigen geld is. Dit vergroot het inzicht in de waarde van geld en helpt impulsaankopen te verminderen. Zoals een ouder zei: *“Maar ik merk ook dat als ik met mijn dochter naar de Action ga... Als het om mijn geld gaat, dan wil ze van alles kopen. Maar gaat ze iets met haar eigen geld kopen? Twee euro is dan al héééél veel [lacht]. Dan denken ze echt tien keer voordat ze iets gaan kopen.”*

Zorgen om ervaringsgericht leren met geld

Sommige ouders zijn bang dat zelfstandig ervaringen opdoen met geld van kinderen leidt tot ongewenst financieel gedrag, zoals impulsieve uitgaven aan onzinnige of ongezonde dingen, onder invloed van groepsdruk van leeftijdgenoten. Deze ouders zien de meerwaarde van ervaringsgericht leren niet in en organiseren dit bewust niet voor hun kinderen.

Ouder: “Ik geef geen zakgeld, dat heb ik zelf ook nooit gehad. Alles wat ze nodig hebben, haal ik voor ze: chips, snoep, drinken. Wat hebben ze nog tekort? Als ik in de buurt boodschappen doe, zie ik kinderen snoep en drinken kopen. Dan vraag ik me af: Waar zijn die ouders? Waarom geef je geld aan kinderen? Dat snap ik gewoon niet. Nee, dat doe ik niet.”

Andere ouders hebben moeite met het vinden van een passende aanpak op het gebied van ervaringsgericht leren. Zo vertelde een ouder: *“Mijn zoon wil een telefoon. Ik heb hem gevraagd geduld te hebben, dan kan ik sparen voor hem. Hij is dertien en heeft een spaarpot waar ik mijn kleingeld in doe. Hij is nog te jong om te werken.”*

Praten over geld

Wat zeggen participanten over...?

...communicatiestijlen.

De meeste ouders nemen de tijd om met hun kinderen over geld te praten en hebben specifieke boodschappen, (levens)lessen of overtuigingen die ze graag willen overbrengen. De ouders in dit onderzoek passen daarbij verschillende communicatiestijlen toe, afhankelijk van de gezinsdynamiek en opvoedstijl.

Pluralistische stijl: open staan voor elkaars perspectieven

Ouders zien dat het gesprek over geld steeds belangrijker wordt, mede door de invloed van sociale media. Zij vinden het dan ook belangrijk om een open dialoog te voeren over geld binnen het gezin, waarbij verschillende perspectieven worden gedeeld. Een ouder gaf aan: *“Waar ouders voorheen minder over geld spraken, zorgen sociale media ervoor dat ze nu ‘gedwongen’ worden erover te praten. Kinderen horen en zien van alles op het internet, en dan kun je als ouder maar beter eerder het gesprek aangaan.”*

Er zijn ook gevallen waarin kinderen zelf het gesprek met hun ouders op te zoeken, bijvoorbeeld om hen te helpen kritischer naar sociale media te kijken. Een ouder vertelde dat zij daarover leert van haar dochters: *“Mijn dochters zijn echt verstandiger dan ik. Die zeggen: mama nee, je moet niet alles geloven op sociale media. Mensen laten alleen de positieve kanten van zichzelf zien en wat daarachter thuis gebeurt, dat weet je nooit. Je weet niet hoe die mensen aan geld komen. Dat klopt niet allemaal, die verhalen op social media.”*

Ouders zien dat het proces van financiële socialisatie naast sociale media sterk wordt beïnvloed door leeftijdgenoten. Dat vraagt veel geduld en doorzettingsvermogen in hun commu-

nicatie naar kinderen toe: *“Als je thuis met ze praat, dan zie je dat ze het hebben begrepen. Maar als ze dan weer naar school gaan en terugkomen naar huis, dan is het allemaal weer anders. Moet je opnieuw beginnen eigenlijk. Ga ik opnieuw uitleggen, weer praten.”*

Ook helpt de levensfase waarin de kinderen zitten niet altijd mee om een diepgaander gesprek over geld te voeren. Ouders geven aan dat hun kinderen gevoelig zijn voor uiterlijk vertoon van geld, zich vaak vergelijken met anderen en wensen hebben die ouders zich niet kunnen veroorloven. Als ouders simpelweg het geld niet hebben om hun kinderen te geven wat ze willen, dan strandt het gesprek vaak. Ouders weten op dat moment niet hoe ze de dialoog gaande moeten houden.

Ouder: “Mijn zus gaat op vakantie naar Marrakesh. Dan zeggen mijn kinderen: Kijk, die tante gaat naar Marrakesh en onze vakantie begint ook bijna. Waar gaan we naar toe? Ja, ik moet vertellen: waarvan moet ik dat betalen. Nee, ja, sorry. Ik heb geen geld. Tja...”

Ten slotte kunnen ouders wel een open dialoog willen bereiken met hun kind, maar soms willen zij gewoon duidelijke regels kunnen stellen en is dat mogelijk ook wat een kind nodig heeft. Op de vraag wat ouders graag nog zouden willen leren op het gebied van financiële socialisatie van de kinderen, zei een ouder: Leer mij ‘nee’ zeggen tegen mijn kind.”

Ten slotte kan het ‘onderhandelen’ over regels tussen ouder en kind ook als voorbeeld van een pluralistische communicatiestijl worden beschouwd. Een mooi voorbeeld volgt in het kader:

Ouder A: “Mijn dochter wilde met haar eigen gespaarde geld een telefoon kopen van €300. Ik vroeg haar: weet je het zeker? Ze zegt: Ja, dit is een investering. Maar ik zei: weet je wat, je kan er ook één van 150 kopen en dan hou je nog 150 over. Maar ze zei: nee, is mijn geld, dus ik mag het geven aan wat ik wil. Ok, dus. Ze heeft een eigen telefoon gekocht [...] En we blijven ook wel opletten of dat ze kopen, en dat ze... het hoeft ook niet altijd duur te zijn.”

Ouder B: “En waren zij al zo? Of is dat ook gekomen?”

Ouder A: “Omdat we praten nu over geld. Ja.”

Ondanks dat ouders een open dialoog belangrijk vinden en er ook naar streven, zien we dat de pluralistische communicatiestijl het minst voorkwam in de voorbeelden die ze gaven.

Beschermende stijl: regels zonder uitleg en dialoog

De meest voorkomende communicatiestijl onder de deelnemende ouders aan dit onderzoek, is de beschermende communicatiestijl. Ze leggen de nadruk op gehoorzaamheid en het naleven van regels, zonder uitleg of het perspectief van het kind aan te horen. Ouders nemen dan vaak de leiding over financiële beslissingen zonder de achterliggende redenen te delen. Als kinderen een grotere aankoop willen doen, wordt hen bijvoorbeeld gevraagd geduld te hebben en blijft het gesprek over hoe je zelfstandig kunt sparen uit. Voor sommige ouders speelt hun geloof hierin een rol, waarbij zij vertrouwen op goddelijke timing om geduldig met financiële beslissingen om te gaan. Zoals één ouder het verwoordde:

Ouder: “Ik heb een dochter en die kijkt de hele dag naar zo’n goedkope website. De hele dag zegt ze: ik wil deze jurk, ik wil deze sjaal, haal dit spel voor me, haal dit voor mijn kamer...”

Gespreksleider: “Hoe ga jij daar nou mee om?”

Ouder: “Ik zeg dan met Gods wil.”

Gespreksleider: “Probeer je het dan ook uit te leggen?”

Ouder: “Ik zeg dan met Gods wil. Als ik een keer genoeg heb, geef ik het en ik vraag haar om geduld. Soms duurt het dan een maand, twee maanden of drie maanden maar dan geef ik het wel.”

Een ander voorbeeld is wanneer een ouder een boodschap over geld heeft, maar geen verdere uitleg of redenen geeft. Ouders vertellen hun kinderen bijvoorbeeld dat ze zuinig moeten zijn, meer moeten sparen of geen onzinnige aankopen moeten doen, zonder de redenen erachter te delen of concrete tips te geven om deze doelen te behalen. Zoals een ouder zei: “*Ik probeer mijn kinderen te leren: jullie moeten niet al jullie geld uitgeven. Probeer altijd te sparen.*” Een belangrijke boodschap, maar de vraag is of het kinderen lukt concrete invulling te geven aan deze boodschap.

De beschermende communicatiestijl wordt ook vaak ingezet als kinderen om geld vragen dat ouders niet hebben. Ouders krijgen, vooral met kinderen in de leeftijd van 10 – 14, veel vragen die ze niet kunnen beantwoorden of waar ze simpelweg een ‘nee’ moeten verkopen. Uit de voorbeelden van gesprekken die ouders gaven blijkt dat er vaak geen dialoog op gang komt als het antwoord op een vraag om meer (zak)geld ‘nee’ is.

Ouders hebben ook positieve ervaringen met de beschermende opvoedstijl. Bijvoorbeeld als hun kinderen hun adviezen en levenslessen weten toe te passen in de praktijk.

Ouder: “Ik bespreek met mijn kind hoe ze haar zakgeld uitgeeft. Ik geef zakgeld en zeg haar: Nou, probeer er goed mee om te gaan. Probeer ook een beetje opzij te houden en dat gaat best goed. Soms houdt ze dan wel € 1 over per week of per maand over. En mijn dochter is dan blij als dat gelukt is, om het aan mij te vertellen.”

Eensgezinde stijl: *spanning tussen consensus en ouderlijke controle*

Hoewel ouders openstaan voor het gesprek, hebben ze vaak moeite met de manier waarop hun kinderen, vooral in de leeftijd van 10 tot 14 jaar, over geld denken. Ouders zien de uitgavenvoorkeuren van hun kinderen, zoals voor dure merkkleding of schoenen, meestal als negatief en onverantwoord. Zoals een ouder het verwoordde:

Ouder: “Die jongste, ja die is wel van de merken. Ik heb schoenen uit Marokko gekocht vorig jaar. Die heeft hij aangedaan in de speeltuin en toen gingen ze hem uitlachen. Dit is nep, het is nep. Het is uit Marokko. Sindsdien wil hij niets meer uit Marokko dragen. Het moeten echt merkkleren zijn, maar dat vind ik vervelend. Ik ben niet zo van merk. En dat probeer ik hem aan te leren. Ja, je draagt gewoon iets dat je mooi vindt en dat bij je past. Maakt niet uit of het een merk is of niet. Ik zie de invloed van buiten, van school. Van andere kinderen.”

Ouders vinden het vooral lastig om de financiële verwachtingen van hun kinderen in balans te brengen met wat zij zelf belangrijk vinden. De druk vanuit leeftijdsgenoten en de invloed van de buitenwereld spelen hierin een grote rol. Zoals een ouder het aangaf: *“Die leeftijd is helemaal moeilijk. Veertien is moeilijk, twaalf. Mijn zoon is 14, hij wil dit, hij wil dat, hij wil Jean Paul Gaultier, weer sportkleding. Maar nee, nee. Kan niet. Ga lekker studeren, ga leren. Ga wat anders doen.”* Deze ouders kunnen met hun kinderen niet tot consensus komen tussen hun eigen opvattingen en de opvattingen van de kinderen.

Laissez-faire gezinnen: *onafhankelijkheid en individuele keuzes*

Uit de bijdragen van verschillende ouders valt op te maken dat er weinig tot geen (inter)actieve communicatie is over geld binnen het gezin. In deze gezinnen ligt de nadruk vooral op individuele onafhankelijkheid, waarbij elk gezinslid zijn eigen weg gaat en financiële beslissingen zelf neemt. Zo zijn er ouders die het onderwerp helemaal weghouden bij het kind, bijvoorbeeld omdat ze kinderen daar te jong voor vinden of niet mee willen belasten zoals ze daar in hun eigen jeugd mee zijn belast.

Deze ‘laissez-faire’ stijl kan een vlucht nemen als adolescenten hun eerste bijbaan nemen. Veel ouders vinden dat hun kinderen eigen beslissingen mogen nemen met geld dat ze zelf hebben verdiend. Er worden wel tips of adviezen gegeven, maar men gaat niet samen met hun kind zitten om er even naar te kijken.

Ouder: “Als zij werkt voor haar eigen geld, dan zeg ik niet: je gaat bepaalde dingen niet kopen. Daar bemoei ik me niet mee. Dat is niet mijn taak. Maar je geeft daar wel een tip. Bijvoorbeeld: zet ook wat geld opzij, spaar ook een beetje voor je toekomst.”

Eigen overtuiging en houding ten opzichte van geld.

Wat zeggen participanten over...?

... reflectie op de eigen overtuiging en houding ten opzichte van geld.

Verschillende ouders deelden direct of indirect hun kijk op geld en hoe ze daarmee omgaan. Veel ouders gaven aan dat ze het geld dat ze zelf verdienden of beheerden vaak aan anderen, zoals hun gezin, uitgaven of zelfs weggaven. Voor zichzelf geld opzij zetten was iets wat weinig ouders deden voordat ze deelnamen aan de interventie. Tijdens de interventie leerden ze echter dat het ook een optie is om voor zichzelf te sparen en geld voor persoonlijke uitgaven te gebruiken. Een van de ouders zei hierover: *“Ja, gek eigenlijk. Ik werk zo hard. En toch geef ik dat geld liever weg dan dat ik iets voor mezelf ermee doe. Maar toen [na deelname aan de interventie] had ik dat geld in mijn handen. Ik dacht: nou, dit is echt voor mezelf, ik wil echt iets voor mezelf. Dan weet ik dat ik het echt voor mezelf heb gedaan.”*

Voor sommige ouders is het ook vanzelfsprekend dat ze bijdragen aan onverwachte uitgaven van familieleden. Dit creëert extra financiële druk. Een ouder zei hierover: *“Met het geld dat overblijft, moet je een plan maken. Juist de stress uit mijn thuisland. Dan is er een familielid ziek, of jouw moeder is ziek en heeft iets nodig, of de auto gaat kapot. Of iemand krijgt een boete. Geld voor mezelf heb ik dus niet. Ik had geen idee.”*

... het bespreken van overtuigingen die er binnen het gezin zijn ten opzichte van geld.

Veel ouders benadrukken ook de invloed van sociale media op de manier waarop kinderen naar geld kijken en welke verwachtingen ze hierover hebben. Het geldt als een belangrijk aanknopingspunt om het gesprek over je houding ten opzichte van geld te bespreken. Een ouder schetste de volgende situatie: *“Ik heb één zoon van veertien jaar en ik zit in de bijstand. Hij zegt dan: ‘Waarom moet ik studeren? Dat is zo makkelijk verdienen, want ik kan dropshipping, ik kan dit, ik kan dat...’ En dan moet ik heel veel met hem praten, want dat is helemaal niet waar.”*

Hoewel ouders meer inzichten in hun eigen houding ten opzichte van geld kregen na deelname aan de interventie, vertellen de meeste ouders weinig over de standpunten van hun partner. Het kan zijn dat die hetzelfde zijn als die van hen of dat er thuis gewoonweg niet over gepraat wordt. Daarnaast praten ouders doorgaans niet op een meta-niveau met hun kinderen over hun overtuigingen en houding ten opzichte van geld. Ze richten zich meer op het rechtstreeks overbrengen van hun eigen waarden en principes.

Een voorbeeld hiervan is het overbrengen van het belang van dankbaarheid en tevredenheid als het gaat om geldzaken: *“Ik probeer mijn kinderen uit te leggen hoe wij vroeger leefden en dat we een zwaar leven hebben gehad. Dat we eigenlijk niks hadden vroeger en dat zij nu dankbaar moeten zijn voor wat ze wél krijgen, en vooral ook tevreden moeten zijn. Ze moeten niet vergelijken met wat anderen hebben. Dus niet blijven vergelijken met mensen die naar Dubai of Turkije op vakantie gaan. Wij willen dat ook, maar wees tevreden met wat je hebt.”*

Wat opvalt, is dat ouders vooral bespreken wat zij zelf belangrijk achten, maar niet onderzoeken wat het met kinderen doet om minder geld te hebben dan hun leeftijdsgenoten. Het ge-

sprek blijft vaak eenrichtingsverkeer, waarbij ouders hun waarden delen zonder de mening van hun kinderen echt te begrijpen of te bespreken. Een ouder reflecteerde op dit verschil tussen ouders en kinderen en hoe het belangrijk was om hierover na te denken:

Ouder: “Ouders moeten overal over nadenken: over de huur, over de vaste lasten, over de boodschappen. Ouders vinden geld belangrijker dan kinderen. Kinderen willen alleen een beetje genieten en spelen. De begeleider vroeg ons vorige week: Hoe kijk jij naar geld? En jouw kinderen? Ja, ik vond het mooi om daarover na te denken.”

Een begeleider benadrukt het belang van het bespreken van de relaties die gezinsleden hebben met geld: *“Met je kind heb je een relatie, ook financieel, want die wil heel veel en daar ben je als ouders toch veel mee bezig. Zeker in deze cultuur (niet-westerse cultuur) is het een lastig onderwerp om te doorbreken. Het is een taboe om met kinderen over geld te praten, maar het is juist essentieel om vanaf een jonge leeftijd, bijvoorbeeld vanaf zeven jaar, te beginnen met eenvoudige gesprekken over wat geld is en wat het betekent. Dit kan ouders helpen om kinderen op een begrijpelijke manier in te lichten over het gezinsbudget, zonder in details te treden.”* Een ouder beschrijft dat ze haar kinderen aanvankelijk niet wilde lastigvallen met gesprekken over geld, maar door de gespreksarena tot het inzicht is gekomen dat dit juist belangrijk is:

Ouder: “Mijn zoon is veertien en ik praat niet zoveel met hem over geld. Want vroeger, toen ik opgroeide... ik moest alles doen thuis. Mijn ouders konden niet lezen, schrijven, ze waren eerste generatie migranten. Dus ik dacht: nou, hij is klein. Ik ga hem niet lastig vallen. Maar als ik de andere ouders zo hoor nu, denk ik: het is wel goed om met hem over geld te praten.”

... de rol die cultuur speelt in hoe je met geld omgaat

Alle ouders die deelnamen aan het onderzoek zijn op latere leeftijd naar Nederland gekomen. Ze merkten enkele praktische verschillen op tussen de manier waarop er in Nederland en in hun geboorteland met geld wordt omgegaan, hoewel er weinig expliciet werd gezegd over de verschillen in overtuigingen ten opzichte van geld. De ouders deelden hoe hun achtergrond invloed heeft gehad op hun financiële gedrag en hoe dit in Nederland is veranderd. De culturele context speelt ook een rol in hoe ouders hun financiële opvoeding vormgeven, vooral wanneer ze zich aanpassen aan een nieuwe samenleving. Een ouder beschreef bijvoorbeeld hoe weinig ervaring ze had met het omgaan met geld in haar geboorteland:

Ouder: “Ja, in mijn land ging dat toch heel anders. Ik had nooit geld in mijn handen in mijn land. Ik kan niet eens met geld uit dat land tellen. Eigenlijk heel erg, he? Maar ik kan er niks aan doen. Ik heb het niet geleerd van mijn ouders. Ik was heel jong hier gekomen en nooit geld in mijn handen gehad. Ik had nog nooit boodschappen gedaan, nooit met de bus geweest. Ik was afhankelijk van mijn ouders.”

De overgang naar Nederland betekende voor veel ouders een herziening van hun houding ten opzichte van geld en het ontwikkelen van nieuwe vaardigheden om het dagelijks leven te kunnen beheren. Een andere ouder benadrukte hoe ze in Nederland bewuster moest worden van haar financiën: *“Ik heb in Nederland geleerd dat ik heel goed moet letten op hoe ik omga met geld. Meer dan in mijn land. In mijn land schrijf ik niet alles op voor elke dag, elke maand, elke week. Ik heb geleerd dat ik altijd moet opletten.”*

De **begeleider** vervolgt: “Ik heb een heel thema ‘geld en relaties’, dus eerst in relatie met jezelf. Want je moet er eerst achter komen waar komt jouw financieel gedrag vandaan, van je ouders, de samenleving en de cultuur. En als je daar bewust van bent, kan je ook sommige dingen doorbreken en kan je dat ook aan je kinderen meegeven. Want we hebben het over generatie armoede. Dat gaat onbewust van ouders op kind. Ja, en als je dat wilt doorbreken, moet je eerst bij jezelf doorbreken en zo geef je dat gewoon door. En inderdaad, laat de kinderen maar gewoon bewust zijn wat er gebeurt thuis. Maar daar is niks mis mee. Het leven is niet altijd makkelijk. Soms is het hard.”

Basisvaardigheden en omgaan met geld.

Wat zeggen participanten over...

... taal en omgaan met geld.

Enkele NT2-deelnemers merkten dat hun Nederlandse spreekvaardigheid verbeterde door deelname aan een interventie over omgaan met geld. Redenen daarvoor zijn dat het heel praktisch is, dat er een veilige sfeer is en dat het een relevant thema voor ze is. Het feit dat het geen taalles is, maar een heel laagdrempelige interventie met een duidelijke focus helpt waarschijnlijk mee.

Ouders gaven de gezellige en veilige groepssfeer ook aan als een belangrijke reden voor het feit dat zij in deze context aan hun spreekvaardigheid durfden te werken. Zij ontwikkelen ook durf om te spreken: *“Ik durf alleen Nederlands te praten met de mensen die ik ken. Dat is bij het buurthuis en in deze spaargroep. Maar daar buiten, dat ik durf niet.”* Verder geven enkele ouders aan moeite te hebben met schriftelijke taken die nodig zijn om de financiële administratie bij te houden. Een enkele ouder geeft aan zelf aantekeningen te maken over wanneer bepaalde uitgaven worden gedaan.

Gespreksleider: “Hoe houd je bij wat je per maand moet betalen? Schrijf je dat op papier of doe je dat bijvoorbeeld in je hoofd?”

Ouder: “Als ik mijn hoofd op de kussen leg dan komt het plan. En dan kan ik niet slapen eigenlijk. Dan ga ik piekeren.”

Begeleiders geven aan soms samen te werken met organisaties met taalaanbod om de taallessen te laten aansluiten op dat wat er in de interventie wordt geleerd.

Begeleider: “Dan nemen ze naar de taalles mee wat ze bij ons leren. Dat hebben ze het twee keer: tijdens de les van onze spaarkring en tijdens de Nederlandse taalles. Het gebeurt ook wel vaker dat de spaarkring afgewisseld wordt met taalles of daarop aansluit.”

...gecijferdheid en digitale vaardigheid bij het omgaan met geld.

Ouders zijn goed op de hoogte van de prijzen en kunnen voldoende hoofdrekenen voor de dagelijkse taken, evenals hun inkomsten en uitgaven op grote lijnen bijhouden. Toch geven veel ouders aan moeite te hebben met het behouden van overzicht over hun maandelijkse uitgaven en geven ze vaak geld uit totdat het op is. Enkele ouders ontdekten dat ze beter konden sparen toen ze meer inzicht kregen in hun uitgaven. Een begeleider van de spaarkringen merkt op dat deelnemers in het begin moeite hebben met tellen en optellen, maar dat het wekelijks tellen van het gespaarde geld hen helpt om deze vaardigheden stap voor stap te ontwikkelen. Wat het inschatten van de bestedingsruimte bemoeilijkt, zeggen sommige deelnemers, zijn de snelstijgende prijzen. Hierdoor moeten ze meer uitgeven dan gepland, waardoor ze het overzicht over hun maandbudget verliezen.

Ouder: “Kijk, bijvoorbeeld ik maak plannen voor als ik boodschappen doe, maximaal € 50. Ik ga niet meer uitgeven, zeg ik tegen mezelf. Dan ga ik naar de winkel om dat te kopen, want ik doe altijd boodschappen voor €50. En dan zie ik opeens de prijs: € 50 gaat naar 60 of 65, snap je? Ja, Hoe ga je dat plannen? Vorige keer was het € 50, maar nee, is opeens zestig geworden met dezelfde boodschappen. Ik zal je eerlijk zeggen, als alles eraf is, huur en andere dingen, dan weet ik ook niet hoe ik het moet plannen deze week. Dat kan gewoon niet.”

Ten slotte noemt een enkele ouder het verdwijnen van contant geld en de toename van automatische afschriften als oorzaak voor het verliezen van overzicht over de uitgaven. Het gaat te snel en je bent je niet bewust van het uitgeven van geld. Zoals een ouder het verwoordde: “Nee, want je ziet het geld binnenkomen en sssshjj, het verdwijnt.”

Bij één van de interventies waar voor dit onderzoek een gespreksarena is georganiseerd, is er aandacht voor gecijferdheid. Daar wordt geoefend met tellen en optellen (ten behoeve van het sparen van geld), waarbij ook vooruitgang wordt waargenomen bij deelnemers die daar bij de start veel moeite mee hadden. Zij konden het na een tijd veel beter of zelfstandig. Er is bij beide interventies geen expliciete aandacht voor andere gebieden van gecijferdheid die nodig zijn om financieel geletterd te zijn, zoals het behouden van overzicht in de bestedingsruimte of financiële planning.

De meeste deelnemers leken hun app voor internetbankieren wel goed te kunnen gebruiken om hun inkomsten en uitgaven bij te houden. Over het online doen van aankopen en dergelijke werd echter niet gesproken. Over de gevaren van online winkelen en sociale media werd wel veel gesproken en daar bleken veel deelnemers van op de hoogte te zijn.

... 'leren leren' oftewel versterken van studievaardigheid.

Bij de interventie waarbij geoefend wordt met sparen zien zowel deelnemers als begeleiders dat deelnemers niet meteen tot leren komen. Vooral deelnemers waarvan het vermoeden bestaat dat zij weinig tot middelmatig veel schoolervaring hebben, lukt het niet altijd om in de 'leerstand' te komen. Zowel deelnemers zelf als begeleiders zien dat het in bijeenkomsten soms ontbreekt aan rust, concentratie en discipline, dat deelnemers moeite hebben om op tijd te komen en de juiste lesmaterialen bij zich te hebben of dat zij gewoonweg niet weten waar te beginnen. In de interventie wordt gewerkt aan de leervaardigheid van deelnemers, zodat zij tot leren kunnen komen. Een effectief gebleken manier is om in de eerste bijeenkomsten vast omliggende taken of vaste rollen toe te kennen of te verdelen onder de groep, zodat de deelnemer met een afgebakende, concrete taak kan beginnen.



Begeleider: “Weet je wat ook helpt? We hebben allemaal taken verdeeld en sparen is een heel ritueel. Iedereen krijgt een taak toebedeeld. Als iemand niet durft te kiezen, dan verloten we de taken. En dan moet je als deelnemer wel. Ik ken een voorbeeld van een jonge deelnemer die met die taak enorm opleefde.”

Deelnemer: “Wat bij ons echt beter kan, is een stukje rust in de groep. Er moet echt rust heersen, dat is niet altijd het geval. Als er door elkaar gepraat wordt, raak je in de war bij het geld tellen. Het is gezellig, maar soms wel té gezellig. Soms moeten we wel vier keer tellen, want dan klopt het steeds niet. Of dan zeggen mensen midden in de bijeenkomst: ‘oh ik moet weg, hier, doe jij het maar’. Dan zeg ik: Nee, wachten. Je gaat het zelf opschrijven. Het verloopt soms echt rommelig. Maar als je ervoor kiest om ergens aan mee te doen, moet je ook aan de regels houden.”

Vormkenmerken en organisatorische aspecten bij het aanbod.

Wat zeggen participanten over...?

... duurzaamheid van de interventies.

Begeleiders en deelnemers zagen veel positieve effecten op verschillende vlakken. Uit de gesprekken hebben we verschillende manieren gedestilleerd die leken te leiden tot duurzame leeropbrengsten bij cursisten. De interventies zetten in op overdracht van praktische kennis, maar zorgen daarbij altijd voor opvolging, meerdere bijeenkomsten, reflectie en samen betekenis geven aan het geleerde en veel praktisch oefenen. Bij één van de interventies is ook persoonlijke begeleiding inbegrepen, waarbij een maatschappelijk werker meekijkt naar hoe bepaalde informatie uit bijeenkomsten zich kan vertalen naar het leven van de deelnemers.

Begeleider: “We leven ook maatwerk. We kijken met ouders mee, bijvoorbeeld van: wat zijn nou de goedkope verzekeringen, waar zou ik nou het beste iets kunnen afsluiten? Waar moet ik op letten? Wat is voor mijn gezinssituatie belangrijk? Want soms dan sluit je iets af, maar dan past het niet bij jou, eigenlijk. Dat willen we ook de ouders meegeven. Mag ik ook gewoon met je meekijken? En waar gaan we jullie bij ondersteunen? Welke verzekering vind je belangrijk? Wat hoort bij jou?”

... *groepsdynamiek als voorwaarde om te leren.*

Een belangrijke voorwaarde om tot leren te komen en het leren te blijven volhouden die vaak werd genoemd door ouders en begeleiders, maar die in het kader van financiële geletterdheid nog niet vaak is genoemd, was die van het groepsleren. Bijna alle deelnemers gaven aan dat de sfeer en veiligheid in de groep en de relaties onderling en met de begeleider van grote meerwaarde waren in het leerproces.

Deelnemers vertelden dat zij initieel helemaal niet deelnamen aan de interventie voor de inhoud, maar voor de gezelligheid en voor het opdoen van contacten. En dat de onderlinge contacten ook een belangrijke reden zijn om te blijven komen naar de interventie. Het zorgt er dus voor dat deelnemers niet vroegtijdig uitvallen. Een deelnemer verwoordt het als volgt: *“Wat leer ik? Ja, ik heb het in het begin voor de gezelligheid gedaan, eigenlijk.. We kwamen één keer samen in het buurthuis en zo begon het. En ik doe mee en ik vind het wel leuk.”*

Daarnaast speelt de groep ook een rol in het leren. Enkele deelnemers gaven aan dat ze het beste leren als ze in een groep zijn en dat ze, als ze het alleen hadden moeten doen, nooit zoveel zouden hebben geleerd. Samen leren over omgaan met geld vraagt ook om vertrouwen in de groep, omdat het een persoonlijk onderwerp is dat iedereen raakt. De begeleider licht toe: *“Het samenzijn is een heel belangrijk doel van deze interventie. Het vormen van sociale netwerken. [...] Het is ook een doel dat zo'n groep bij elkaar blijft. Sparen is een soort bindmiddel voor een sociale ondersteuning. Het zorgt voor onderling vertrouwen in elkaar, je deelt dingen met elkaar.”*

... *openstaan voor perspectieven en oplossingen van deelnemers, ook als die afwijken van de jouwe.*

Tijdens de gespreksarena's kwam het voor dat een deelnemer het niet eens was met het onderwerp dat werd besproken of dat deelnemers onderling andere meningen hadden. Het viel op dat begeleiders of andere deelnemers andermans mening niet veroordeelden of daar tegen in gingen. Dit ligt in het verlengde van het hebben van een vertrouwensband in de groep. Het is niet verplicht om iets te leren in de bijeenkomst of de heersende overtuiging over te nemen. Een deelnemer zegt: *“Ik weet niet, ik ben het niet eens met zakgeld. [...] Waarom geef je geld aan kinderen? Dat snap ik gewoon niet. Nee, dat doe ik gewoon niet. Zakgeld heeft gewoon geen zin.”*

Daarnaast kunnen deelnemers ook leervragen of spaardoelen hebben, waar een begeleider niet meteen aan gedacht zou hebben. Deelnemers met familie in het buitenland kunnen als belangrijk spaardoel hebben om maandelijks een vast bedrag over te maken aan deze familie.

Of men kan vanuit persoonlijke of religieuze overtuiging ervoor kiezen om op vaste basis geld te doneren aan goede doelen. Deelnemers en begeleiders stonden open voor deze doelen en vonden het zelfs ook interessant om hier over te leren.

Deelnemer: “Ik geef mijn kleinkinderen soms geld, maar dan moeten ze een deel daarvan wel aan de arme mensen geven. Dat doe ik al vanaf dat ze jong zijn, vanaf vijf jaar!”

...ervaringsgericht leren voor volwassenen.

Het zelf ervaring opdoen met en het reflecteren op omgaan met geld is een belangrijk onderdeel van beide interventies. Het is erg praktisch en het laat volwassenen ook ervaren wat zij later aan hun kind willen overbrengen. Ervaringsgericht leren is ook voor volwassenen erg waardevol. Zo vertelt een ouder: “Ik heb ook geleerd dat je met kleine beetjes echt een groot bedrag kunt sparen. Aan het eind hadden we echt een groot bedrag gespaard, wat we steeds met kleine bedragen hebben opgebouwd”. En een mede-deelnemer vertelt: “Ik dacht: al die 10 cent, 20 cent die we sparen, dat wordt toch niets. Ik gaf het altijd aan de kinderen. Maar nu heb ik gezien dat als je het steeds bij elkaar legt, het toch een groot bedrag wordt.”. Beide ouders hadden nog nooit ervaren hoe het was om een bedrag bij elkaar op te sparen. Door voor hun ogen te zien hoe het bedrag groeide en daar zelf ook gedeeltelijk verantwoordelijk voor te zijn, kregen zij het spaargedrag goed in de vingers. En dat is natuurlijk een voorwaarde om het ook weer door te geven aan hun kinderen. Ook begeleiders zien positieve effecten van ervaringsgericht leren bij volwassenen. Over een interventie waarbij wordt geoefend met het sparen van contant geld en waarbij dat geld wekelijks gezamenlijk wordt geteld en geadmistreerd en waarbij zowel wordt gespaard voor persoonlijke als groepsdoelen, vertelt een begeleider: “Ik denk... Wat goed werkt is, dat je het gewoon doet. Je gaat het gewoon doen met elkaar. Hoe vaak zit jij nou met iemand anders, dat je allemaal met elkaar bezig bent met contant geld?”



Fase 3 | Assessment en conclusie

Assessment

Fase 3 van de methode Education Design Research betreft het ‘assessment’, oftewel het gezamenlijk reflecteren met de verschillende onderzoekspartners op de tot dan toe behaalde resultaten. In deze fase hebben we de volgende reflectieve activiteiten ondernomen:

- Een werksessie met onderzoekers van het Nibud in januari 2025;
- Schriftelijke input en feedback van Meetellen en Nibud op Fase 1 (literatuurstudie) en Fase 2 (gespreksarena’s).

Alle verkregen input is verwerkt in de teksten van Fase 1 en 2. De werksessie met Nibud leverde aanvullende inhoudelijke inzichten op, die als zodanig zijn geïntegreerd in de lopende tekst van Fase 1. De schriftelijke feedback heeft vooral geleid tot verduidelijkingen en aanscherpingen, zodat de tekst toegankelijker is voor een breder publiek. Een belangrijke aanpassing was de uitgebreidere uitleg van termen rondom basisvaardigheden, gericht op begeleiders van financiële interventies en sociale organisaties zonder specifieke expertise op dit gebied.

Conclusies

Dit onderzoek richtte zich op de vraag: *Aan welke kenmerken moet een duurzame interventie voldoen om NT1- en NT2-ouders met beperkte basisvaardigheden te ondersteunen bij de ontwikkeling van financiële geletterdheid van hun kinderen tussen de 10 en 14 jaar?*

De resultaten laten zien dat een effectieve interventie, naast het versterken van de basisvaardigheden van ouders, ook vraagt om aandacht voor hun kennis, houding en cognitieve factoren met betrekking tot omgaan met geld. Het onderzoek heeft twee categorieën ontwerpprincipes opgeleverd: de eerste gericht op het versterken van de vaardigheden van ouders, en de tweede op de inhoudelijke invulling en organisatie van de interventie. De volledige ontwerpprincipes zijn opgenomen in bijlage 1, maar de belangrijkste bevindingen worden hieronder samengevat.

Een duurzame interventie moet niet alleen gericht zijn op kennisoverdracht, maar ook op bewustwording van ouders over hun eigen financiële gedrag en overtuigingen, zodat zij financieel verantwoord gedrag kunnen doorgeven aan hun kinderen. Het is belangrijk dat ouders zich bewust zijn van zowel hun eigen impliciete als expliciete financiële gedrag, zodat zij weloverwogen het gewenste gedrag kunnen overdragen aan hun kinderen. Dit kan door zelf

het gewenste gedrag te vertonen en door open communicatie over geld te bevorderen. Ervaringsgericht leren heeft positieve effecten, maar vereist begeleiding van ouders om verkeerde financiële keuzes te voorkomen. Interventies moeten ouders ondersteunen bij het afstemmen van hun aanpak op de behoeften van hun kinderen.

Ouders geven aan behoefte te hebben aan concrete handvatten en inspiratie, zowel van begeleiders als van andere ouders in de interventie. Het is van belang dat interventies hen niet alleen bewust maken van verschillende communicatiestijlen, maar hen ook leren hoe ze deze effectief kunnen inzetten in gesprekken met hun kinderen. Daarbij moet rekening worden gehouden met culturele invloeden en diverse opvoedingsstijlen. Een veilige leeromgeving is daarbij essentieel, zodat ouders hun eigen uitgavenpatronen en geldscripts kunnen herkennen en geldtaboes kunnen doorbreken.

Daarnaast moeten interventies afgestemd worden op de specifieke behoeften van de deelnemers en hen ondersteunen bij het realiseren van duurzame veranderingen in financiële gewoonten. Groepsdynamiek speelt hierin een belangrijke rol, aangezien het vertrouwen vergroot en een ondersteunende leeromgeving creëert. Samenwerkingen met taalscholen kunnen ouders met beperkte taalvaardigheid ondersteunen, zowel in hun taalontwikkeling als in hun opvoedkundige rol, waardoor zij hun kinderen beter financieel verantwoord gedrag kunnen bijbrengen.

Interventies die zich richten op de overdracht van geletterdheid en basisvaardigheden van ouder op kind, kunnen baat hebben bij het versterken van de basisvaardigheden van de ouders zelf. Dit onderzoek laat zien dat een laagdrempelige aanpak, waarin ouders werken aan spreekvaardigheid (voor NT2'ers) en rekenen met geld (voor alle ouders), waardevol is. Daarnaast is het belangrijk om functionele geletterde taken, zoals het bijhouden van een kasboek of het ordenen van administratie te integreren. Wat betreft basisvaardigheden is er tussen de twee bereikte doelgroepen (NT2-ers en NT1-ers met een migratieachtergrond) alleen een verschil in leerbehoefte en begeleiding van NT2-ers gevonden op het gebied van oefenen met spreekvaardigheid en woordenschat. Verder waren de behoeften aan oefening met basisvaardigheden voor beide groepen hetzelfde.

De vorm en organisatie van de interventie is van belang, aangezien veel (online) informatiebronnen vaak niet toegankelijk zijn voor ouders met beperkte (Nederlandse) taalvaardigheid. Om deze doelgroep te bereiken, kunnen interventies beter fysiek plaatsvinden (bijvoorbeeld in de vorm van bijeenkomsten) en zich richten op het creëren van een veilige en ondersteunde sfeer. Bovendien bestaan interventies idealiter uit meerdere bijeenkomsten, zodat er voldoende tijd is voor reflectie, bewustwording en oefening van (basis)vaardigheden. Ook het opbouwen van zelfvertrouwen, geloof in eigen kunnen, het opdoen van succeservaringen en een verandering in bewustzijn kost tijd en kan niet binnen één bijeenkomst worden bereikt. Tot slot is het belangrijk om te erkennen dat elke volwassene uniek is en een andere aanpak nodig heeft. De doelstelling van een interventie zou dan ook moeten zijn om reflectie en bewustwording over financiële opvoeding te stimuleren, en ouders handvatten en inspiratie te bieden, zodat zij hun eigen manier kunnen vinden om geldzaken thuis bespreekbaar te maken en over te dragen.

Discussie en vervolgonderzoek

Discussie van beperkingen en belemmeringen in het onderzoek

- In dit onderzoek heeft geen dataverzameling kunnen plaatsvinden in de context van een interventie gericht op versterking van basisvaardigheden dan wel NT1, waardoor er geen zicht was op het niveau van schriftelijke vaardigheden van de participanten. Het vermoeden bestaat dat er onder de groep participanten ouders waren die qua schriftelijke taalvaardigheid en gecijferdheid mogelijk op of onder niveau 2F (Meijerink) presteerden.
- De groep participanten bestond uit 14 vrouwen (moeders) en één man (vader). Dit kan invloed hebben gehad op de aard van de bijdragen. Mogelijk spreken vaders anders over geld met hun kinderen dan moeders of hebben vaders überhaupt de leiding thuis in financiële gesprekken binnen het gezin. Dit blijft een aanname.
- In dit onderzoek is alleen de stem van de deelnemende ouders in financiële interventies gehoord. Het is echter goed mogelijk dat de kinderen of partners van de participanten op een andere manier aankijken tegen de wijze waarop thuis over geld wordt gesproken. Er is niet gereflecteerd op de gesprekken tussen ouders onderling over geld en de invloed daarvan op de kinderen.

Suggesties voor vervolgonderzoek

- De ontwerpprincipes die in dit onderzoek zijn ontwikkeld, zijn gebaseerd op wetenschappelijke literatuur (verschillende onderzoeksgebieden zijn gecombineerd), ervaringsdeskundigheid, kwalitatief onderzoek met deelnemers en adviezen en meelesen van het Nibud en de onderzoekscommissie van het Expertisepunt Basisvaardigheden. Vanwege de omvang van het onderzoek zijn de principes nog niet geïntegreerd in een interventie en getest in de praktijk. Het testen van een interventie maakt wel deel uit van de ontwerpcyclus behorende bij 'Educational Design Research'. Een vervolgonderzoek zou kunnen bestaan uit het testen van de principes in de praktijk, idealiter in verschillende typen interventies en (onderwijs)contexten, zoals formele volwasseneneducatie (taalschool of roc), non-formele volwasseneneducatie (bibliotheken, financiële interventies), sociale of welzijnspartijen, en interventies voor kinderen waarbij ouders worden betrokken. Het testen van de principes kan leiden tot meer aangescherpte principes.
- Het is niet gelukt om NT1-ouders te vinden die kinderen hebben in de leeftijd van 10 tot 14 jaar én deelnemen aan een interventie gericht op de versterking van basisvaardigheden, al dan niet binnen de context van omgaan met geld. Uit reacties van de benaderde organisa-

ties blijkt dat deze specifieke groep zich niet organiseert binnen dit type interventies. Voor vervolgonderzoek zou het beter zijn om te vertrekken vanuit de mensen die wel te vinden zijn in interventies rondom basisvaardigheden. Een andere optie is samenwerking met scholen voor speciaal onderwijs of praktijkonderwijs. Deze scholen herkenden de doelgroep, maar pogingen om ouders te mobiliseren voor deelname zijn helaas niet geslaagd. Desondanks achten we dit kansrijker wanneer deze scholen vanaf het begin van het onderzoek worden betrokken. Een kanttekening is dat scholen vaak geen zicht hebben op de niveaus basisvaardigheden van ouders van hun leerlingen.

- Vanwege de omvang van dit onderzoek zijn we vertrokken vanuit functionele geletterde taken binnen de context van opvoeden en opgroeiende kinderen. In vervolgonderzoek zou er meer specifieke aandacht kunnen zijn voor de verschillende taalvaardigheden, digitale vaardigheden en gecijferde vaardigheden van de deelnemers.
- De beperkte omvang van dit onderzoek heeft geleid tot een kwalitatief onderzoek. Om te toetsen of de ervaringen van deze deelnemers ook op grotere schaal gelden of voor andere doelgroepen, is grootschaliger onderzoek noodzakelijk. Dit zou mogelijk ook kwantitatief onderzoek kunnen omvatten.



Literatuurlijst

- Aguinis, H., & Kraiger, K. (2009) Benefits of training and development for individuals and teams, organizations, and society. *Annual review of psychology*, 60, p. 451 – 474.
- Amagir, A. (2020). You can't just spend all the money you have - Financial literacy education among young students in the Netherlands. Amsterdam: Hogeschool van Amsterdam.
- Amagir, A. (2022, september 16). Hoe leer je je kind met geld omgaan? . De Volkskrant.
- Amagir, A. (2023). Geld Genoeg? . *Quest* 10(20), 8 - 13.
- Amagir, A. & Kremer, M. (red) (2024) Bestaanszekerheid begint bij een betrouwbare overheid. Amsterdam: Kenniscentrum Ongelijkheid.
- Amagir, A., Van den Brink, M., Custers, A.L., Van Geuns, R., Halewijn, E., Kruithof, M.J., Van Steensel, R. & Van der Voorn, M. (2024) Naar de letter van de stad. Amsterdam: Kenniscentrum Ongelijkheid.
- Archuleta, K. L., Britt, S. L., & Klontz, B. T. (2016). Financial therapy. *Handbook of consumer finance research*, 73-82.
- Bohnen, E. (2021) Lesgeven in basisvaardigheden: 10 pijlers. In: *Leren in de educatie. Lesgeven, begeleiden en faciliteren*. Onder redactie van E. Bohnen, I. den hollander & B. Vaske. Den Haag/Amsterdam: Stichting Expertisecentrum Oefenen.nl / Uitgeverij Eenvoudig Communiseren.
- Bourdieu, P. (1972). *Outline of a theory of practice*. Verenigd Koninkrijk: Cambridge University Press.
- Buccioli, A., & Veronesi, M. (2014). Teaching children to save: What is the best strategy for lifetime savings? *Journal of Economic Psychology*, 45, 1–17. <https://doi.org/10.1016/j.joep.2014.07.003>
- Buisman, M., Bollen, I., Joacobs, B., Huijts, T., Cornelisse, R., Van Guilik, N., Elshof, D., & Van Griensven, L. (2024)
- Danes, S. (1994). Parental perceptions of children's financial socialization. *Financial counseling and planning*, Vol. 5, No. 1, 127 - 149.
- De Hoo, M., Bohnen, E. & De Groot, A. (2018) *Handreiking digitale vaardigheden volwassenen-educatie*. Den Bosch: CINOP.
- De Volksbank. (2023, 11 6). *Omgaan met geld - Ouderwijs*. Opgehaald van Beter voor elkaar - de Volksbank: <https://betervoorelkaar.devolksbank.nl/omgaan-met-geld/ouderwijs>

- Drever, A. I., Odders-White, E., Kalish, C. W., Else-Quest, N. M., Hoagland, E. M., & Nelms, E. N. (2015). Foundations of financial well-being: Insights into the role of executive function, financial socialization, and experience-based learning in childhood and youth. *Journal of Consumer Affairs*, 49(1), 13–38. <https://doi.org/10.1111/joca.12068>
- Groot, A., Voskamp, H., Van Drie, E., Alberto, R., Wijers, M., Jonker, V. & Hoogland, K. (2023) De Rekentrein: Onderzoek naar een interventie om gecijferdheid bij ouder en kind te versterken. 's Hertogenbosch: CINOP/ECBO.
- Gudmunson, C. G., & Danes, S. M. (2011). Family financial socialization: Theory and critical review. *Journal of family and economic issues*, 32, 644-667
- Haddon, L., Cino, D., Doyle, M-A., Livingstone, S., Mascheroni, G. & Stoilova, M. (2020) Children's and young people's digital skills: a systematic evidence review. Leuven: KU Leuven / ySKILLS
- Hanson, T. A., & Olson, P. M. (2018). Financial literacy and family communication patterns. *Journal of behavioral and experimental finance*, 19, 64-71.
- Hart, B., & Risley, T.R., (2003) The early catastrophe: the 30 million word gap. *American Educator*, 27, p. 4 – 9.
- Hoogland, K. & Groenestijn, M. (2021) Common European Numeracy Framework: Aspects and levels. Utrecht: Hogeschool Utrecht
- Hoogland, K. & Stelwagen, R. (2021) Het belang van rekenen en gecijferdheid in een leven lang ontwikkelen. Utrecht: Hogeschool Utrecht (in samenwerking met Probiblio)
- ITTA & Berenschot (2023) Begrippenkader Basisvaardigheden. Handreiking gemeentelijk kwaliteitsbeleid voor het non-formele aanbod voor basisvaardigheden. Den Haag: Ministerie van Onderwijs, Cultuur en Wetenschap.
- ITTA & Berenschot (2023a) Handreiking: Kwaliteit bij de aanpak van basisvaardigheden. Handreiking gemeentelijk kwaliteitsbeleid voor het non-formele aanbod voor basisvaardigheden. Den Haag: Ministerie van Onderwijs, Cultuur en Wetenschap
- Jorgensen, B. L., & Savla, J. (2010). Financial literacy of young adults: The importance of parental socialization. *Family Relations*, 59(4), 465–478.
- Jungmann, N. (2021). Geldzorgen en educatie. Leren, signaleren, bespreken en verwijzen. In I. d. Ella Bohnenn, *Leren in de educatie: Lesgeven, begeleiden en faciliteren* (pp. 130 - 137). Den Haag / Amsterdam: Stichting Expertisecentrum Oefenen.nl / Uitgeverij Eenvoudig Communiceren.
- Jungmann, N. & Madern, T. (2016) Duurzame verbetering van gezond financieel gedrag. Droom of werkelijkheid? WRR Working Paper nr. 23. Den Haag: Wetenschappelijke Raad voor Regeringsbeleid (WRR)
- Jungmann, N., Oomkens, R., Dolsman, M., Nuiver, L., Doelen, P. (2023) Aandacht voor lage basisvaardigheden in het stress-sensitieve werken binnen sociaal werk. Utrecht / Den Haag: Hogeschool Utrecht / Expertisepunt Basisvaardigheden

- Keizer, M. (2018). Lezen ≠ begrijpen. Onderzoek naar leesvaardigheid onder mensen met financiële problemen. Groningen: Rijksuniversiteit Groningen.
- Kennisrotonde (2020a) Welke vormen van afstandslernen voor volwassen laagopgeleide deelnemers aan volwasseneneducatie die niet digitaal vaardig zijn, hebben een positief effect op het commitment en de zelfsturing (KR. 1014) Den Haag: Kennisrotonde
- Kim, J., & Chatterjee, S. (2013). Childhood financial socialization and young adults' financial management. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 24(1), 61–79, 91–92.
- Koerner, A. F., & Fitzpatrick, M. A. (2006). Family communication patterns theory: A social cognitive approach. *Engaging theories in family communication: Multiple perspectives*, 50-65.
- Kolb, D. A. (2014). *Experiential learning: Experience as the source of learning and development*. FT press.
- Kurvers, J., Dalderop, K. & Stockmann, W. (2013) Cursistprofielen Laaggeletterdheid NT1 & NT2. Cursisten in Lees- en schrijfcursussen en hun onderwijs. Tilburg: Tilburg University.
- LeBaron, A. B., Runyan, S. D., Jorgensen, B. L., Marks, L. D., Li, X., & Jeffrey Hill, E. (2019). Practice Makes Perfect: Experiential Learning as a Method for Financial Socialization. *Journal of Family Issues*, 40(4), 435–463. <https://doi.org/10.1177/0192513X18812917>
- Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties (2024) Geactualiseerde Werkagenda waardengedreven digitaliseren. Den Haag: Rijksoverheid
- Nederlands Centrum Jeugdgezondheid (NCJ) (2023) Klantarena: Luisteren is een kunst en loont! Verkregen via: <https://www.ncj.nl/wp-content/uploads/media-import/732532b1-8c1e-4b04-a5f3-9ec5f9e17cc8.pdf> [7-11-2023]
- Nibud (2023) Nibud-competenties voor financiële redzaamheid. Herziene uitgave 2023. Utrecht: Nibud.
- Nyhus, E. K. (2013). The relationship between parenting and the economic orientation and behavior of Norwegian Adolescents. *The Journal of Genetic Psychology* 174 (6), 620 - 641.
- Nyhus, E. K., & Webley, P. (2013). The Relationship Between Parenting and the Economic Orientation and Behavior of Norwegian Adolescents. *The Journal of Genetic Psychology*, 174(6), 620–641. <https://doi.org/10.1080/00221325.2012.754398>
- Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD). (2017). *PISA 2015 Results (Volume IV): Students' financial literacy*. OECD. www.dx.doi.org/10.1787/9789264270282 -en-
- Plomp, T. & Nieveen, N. (2010) Educational design research: an introduction. Enschede: SLO.
- PIAAC 2023: Kernvaardigheden van volwassenen. Resultaten van de Nederlandse survey 2023.
- Rademakers, J. v. (2015). Laaggeletterdheid en Gezondheid. Stand van zaken. Utrecht: NIVEL.
- Read, S. (2024, 8 mei) Meer adolescenten met schulden, vooral zorgpremie is een probleem. NOS, geraadpleegd op 15-08-2024 via <https://nos.nl/artikel/2519693-meer-adolescenten-met-schulden-vooral-zorgpremie-is-een-probleem>

- Rijksoverheid (2023a, 8 juni) Extra geld voor financiële educatie op scholen. Geraadpleegd op 15-08-2023 via <https://www.rijksoverheid.nl/actueel/nieuws/2023/06/08/extra-geld-voor-financiele-educatie-op-scholen>
- Rijksoverheid (2023b, 25 november). Wat zijn de kosten voor mijn kind in het voortgezet onderwijs? Geraadpleegd op 15-08-2024 via <https://www.rijksoverheid.nl/onderwerpen/voortgezet-onderwijs/vraag-en-antwoord/kosten-voor-kind-in-voortgezet-onderwijs>
- Sieck, C.J., Sheon, A., Ancker, J.S., Casteck, J., Callahan, B. & Siefer, A. (2021) Digital inclusion as a social determinant of health. *Npj Digit. Med.* 4, 52. <https://doi.org/10.1038/s41746-021-00413-8>
- Serido, J., & Deenanath, V. (2016). Financial parenting: Promoting financial self-reliance of young consumers. *Handbook of consumer finance research*, 291-300.
- Sherraden, M. S., Johnson, L., Guo, B., & Elliott III, W. (2011). Financial capability in children: Effects of participation in a school-based financial education and savings program. *Journal of Family and Economic Issues*, 32(3), 385-399.
- Shim, S., Xiao, J.J., Barber, B.L., Lyons, A.C., (2009). Pathways to life success: A conceptual model of financial well-being for young adults. *J. Appl. Dev. Psychol.* 30 (6), 708-723.
- Sohn, S. H., Joo, S. H., Grable, J. E., Lee, S., & Kim, M. (2012). Adolescents' financial literacy: The role of financial socialization agents, financial experiences, and money attitudes in shaping financial literacy among South Korean youth. *Journal of Adolescence*, 35(4), 969-980. <https://doi.org/10.1016/j.adolescence.2012.02.002>
- Stichting Lezen en Schrijven. (2022). 1 op de 9 ouders met minderjarige kinderen is laaggeletterd. Opgehaald van Stichting Lezen en Schrijven: <https://www.lezenenschrijven.nl/wat-doen-wij/oplossing-voor-je-vraagstuk/1-op-de-9-ouders-met-minderjarige-kinderen-laaggeletterd#:~:text=Zo'n%2011%20procent%20van,Dit%20blijkt%20uit%20onze%20analyse>
- Van der Heide, J. & Rademakers, J. (2015) Laaggeletterdheid en Gezondheid. Stand van zaken. Utrecht: NIVEL.
- Van der Pluijm, M. (2024). Voor ieder kind een stevig taalhuis. Samenwerken aan een taalrijke omgeving voor jonge kinderen. Rotterdam: Hogeschool Rotterdam.
- Van der Schors, A. & Stierman, N. (2016) Financiële opvoeding en het financiële gedrag als volwassenen. Utrecht: Nibud.
- Wesdorp, P. & Jungmann, N. (2016) Impact: Hoe beïnvloeden schulden het gedrag van mensen? Utrecht: Hogeschool Utrecht
- Wijzer in geldzaken (2024) Hoe ben jij je GELD de BAAS? Onderzoek onder jongeren van 16-19 jaar over omgaan met geld en hun financiële toekomst. Den Haag: Ministerie van Financiën en partners
- WRR. (2017). Weten is nog geen doen. Een realistisch perspectief op redzaamheid. Den Haag: Wetenschappelijke Raad voor het Regeringsbeleid.

Bijlage 1: Handreiking voor begeleiders van financiële interventies met een gezinsperspectief

Om ouders met beperkte basisvaardigheden te ondersteunen bij de ontwikkeling van de financiële geletterdheid van hun kinderen (10-14 jaar), is een duurzame interventie nodig die goed aansluit bij hun behoeften en mogelijkheden. Deze handreiking biedt begeleiders van financiële interventies concrete richtlijnen, gebaseerd op zorgvuldig ontworpen principes, zodat zij ouders effectief kunnen begeleiden in dit proces.

De ontwerpprincipes in *figuur 1* helpen bij het structureren van een interventie en richten zich op de vaardigheden en behoeften van ouders. *Figuur 2* bevat aanvullende richtlijnen voor de inhoudelijke invulling van de interventie, met aandacht voor hoe ouders financiële geletterdheid binnen het gezin kunnen stimuleren.

Deze ontwerpprincipes zijn bedoeld om een bestaande interventie te verrijken met de benodigde activiteiten of inhoud voor het organiseren van een duurzame interventie voor ouders met beperkte basisvaardigheden en/of Nederlandse taalvaardigheid. Ze dienen als inspiratie en zijn geen vaste voorschriften. Professionals worden aangemoedigd om flexibel met de richtlijnen om te gaan en ze af te stemmen op de specifieke situatie en wensen van ouders. Het belangrijkste is dat ouders zelf bepalen welke onderdelen van de interventie voor hen relevant zijn.

We sluiten deze handreiking af met de werkvorm *Geldpraat*, een praktisch hulpmiddel waarmee professionals ouders kunnen ondersteunen bij gesprekken over geld met hun kinderen.

Ontwerpprincipes gericht op het versterken van de vaardigheden van ouders

Ontwerpprincipe 1: Aandacht voor basisvaardigheden

- Versterk basisvaardigheden (taal, gecijferdheid en digitale vaardigheden) van ouders door functionele en authentieke taken te oefenen en uit te voeren, waarin de basisvaardigheden geïntegreerd ingezet moeten worden.
- Versterk de studievoordigheden van ouders, oftewel “leren leren.”
- Transfer naar de praktijk: Zorg dat het geleerde uit lessen direct toepasbaar is in het dagelijks leven van de ouders en hun gezin.

Ontwerpprincipe 2: Aandacht voor communicatievaardigheden van ouders

- Geef ouders informatie over communicatiestijlen die passen bij de ontwikkelings- en leeftijdsfase van het kind.
- Interactie modelleren: Laat zien hoe ouders een effectieve dialoog kunnen aangaan met hun kinderen over geld.

Ontwerpprincipe 3: Vormkenmerken van het aanbod en organisatorische overwegingen

- Doelgericht: Bepaal een duidelijke doelgroep en zorg ervoor dat inhoud relevant en toepasbaar is voor hen.
- Maak het aanbod niet eenmalig, maar zorg voor opvolging of een serie bijeenkomsten.
- Gebruik praktijkvoorbeelden en casussen om de ouders te betrekken.
- Gebruik de groepsdynamiek om tot leren te komen.
- Ervaringsgericht leren voor volwassenen: Bied mogelijkheden voor ouders om te leren door het opdoen van praktische en succesvolle ervaringen.

Ontwerpprincipe 4: Competenties en kenmerken van professionals

- Sluit aan en bouw voort op de aanwezige kennis en ervaring van ouders.
- Toon begrip voor stresserende factoren in het leven van de deelnemers die het leer- vermogen van ouders kunnen beïnvloeden.
- Sta open voor de perspectieven van deelnemers en betrek hen bij het vinden van hun eigen oplossingen of leerbehoeften.
- Zorg voor een open en veilige leeromgeving waarin ouders kunnen delen en leren, zonder dat zij veroordeeld worden.
- Wees je als begeleider ook bewust van je eigen opvattingen en houding ten opzichte van geld, zodat je weet welke boodschappen je overdraagt aan deelnemers van interventies en waarom.

Ontwerpprincipe 5: Relevante onderwerpen behandelen

- Kies onderwerpen die door de deelnemers zelf worden aangedragen en die relevant zijn voor de leeftijd van hun kinderen.
- Meer dan alleen inhoud: Besteed aandacht aan inzicht in eigen bewustzijn wat betreft de houding ten opzichte van leren, verandering en omgaan met geld.

Figuur 1: Ontwerpprincipes gericht op het versterken van de vaardigheden van ouders

Ontwerpprincipes gericht op de inhoudelijke invulling van de interventie

Ontwerpprincipe 1: Financiële socialisatie binnen het gezin

- Voorbeeldgedrag (impliciet leren): Ouders geven zelf het goede voorbeeld in financieel gedrag dat ze bij hun kinderen ook willen zien.
- Concreet en praktisch (expliciet leren): Ouders geven kinderen expliciete uitleg en concrete voorbeelden over hoe ze hun kinderen kunnen betrekken bij geldzaken.
- Ervaringsgericht leren: Ouders laten kinderen hun eigen ervaringen opdoen met geld, waarbij zowel duidelijke regels zijn als ook ruimte om fouten te maken en daarvan te leren.

Ontwerpprincipe 2: Open gesprek of dialoog met je kind

- Dialoog stimuleren: Moedig ouders aan om gesprekken aan te gaan waarin het kind zijn perspectief op geld mag delen, ook als dat perspectief verschilt van die van de ouder.
- Leefwereld begrijpen: Zorg dat ouders bewust zijn van de leefwereld en het perspectief van hun kind.
- Externe invloeden: Leer ouders aandacht te hebben voor de externe invloeden op het koopgedrag van hun kinderen, zoals de invloed van sociale media en leeftijdsgenoten.

Ontwerpprincipe 3: Financiële socialisatie door doelen te stellen

- Doelen stellen: Ouders helpen hun kinderen te leren financiële doelen te stellen en vooruit te kijken en bespreken daarbij het (gewoonte)gedrag dat nodig is om de doelen te behalen.
- Voorwaarden creëren: Ouders creëren de juiste voorwaarden voor hun kinderen om te oefenen met geld, waaronder de juiste begeleiding en het geloof dat ze het kunnen.
- Leeftijdsgerichte activiteiten: Ouders laten leerzame activiteiten rondom geld aansluiten op de ontwikkelingsfase en leeftijd van het kind en heeft daarbij oog voor de eigen wensen en gelddoelen die het kind heeft.

Ontwerpprincipe 4: Aandacht voor overtuigingen en houding ten opzichte van geld

- Reflectie: Stimuleer ouders om na te denken over hun eigen opvattingen over geld, bijvoorbeeld door te reflecteren op hun eigen ervaringen met geld, de rol van geld in hun jeugd en de rol van cultuur hierin.
- Gezinsgesprek: Help ouders om met hun kinderen te praten over de overtuigingen binnen het gezin over geld.

Figuur 2: Ontwerpprincipes gericht op de inhoudelijke invulling van de interventie

Werkvorm: Geldpraat – Samen leren over geld met je ouder

Geldpraat is een spel dat ouders thuis kunnen doen met hun kinderen tussen de 10 en 14 jaar en dat hen helpt om thuis in gesprek te gaan over geld met hun kinderen. Het spel biedt een praktische en laagdrempelige manier om gesprekken over geld te voeren, waarbij ouders en kinderen samen belangrijke financiële thema's bespreken. De gesprekskaarten zijn geschreven op A2-niveau (volgens het Raamwerk NT2), zodat ze begrijpelijk en toegankelijk zijn voor kinderen in de leeftijd van 10 – 14 en eventueel ook voor de meeste ouders die moeite hebben met schriftelijke vaardigheden en/of de Nederlandse taal. Door op het niveau van de kinderen te schrijven, bereiken we de ouders via de kinderen.

Geldpraat sluit aan bij de ontwerpprincipes die in deze handreiking zijn beschreven, zoals:

1 Ervaringsgericht leren:

Het spel moedigt ouders en kinderen aan om samen financiële activiteiten te ondernemen, zoals zakgeldbeheer of boodschappen doen, en helpt zo bij het ontwikkelen van praktische vaardigheden die direct toepasbaar zijn in het dagelijks leven.

2 Open dialoog:

Het spel stimuleert een open en veilige communicatie over geld. Door gesprekken te voeren over thema's zoals sociale druk en de invloed van sociale media, leren ouders en kinderen hun ideeën en overtuigingen over geld met elkaar te delen en te begrijpen.

3 Reflectie op cultuur en overtuigingen:

Ouders en kinderen krijgen de gelegenheid om na te denken over hun eigen geldscripts en hoe culturele waarden hun financiële opvoeding beïnvloeden. Dit helpt om een breder perspectief op financiële geletterdheid te ontwikkelen.

4 Basisvaardigheden ontwikkelen:

Het spel biedt concrete oefeningen die ouders en kinderen helpen hun financiële kennis en vaardigheden te vergroten, zoals het leren budgetteren, sparen en het stellen van financiële doelen.

Instructie voor het inzetten van het spel

Volg de onderstaande stappen om Geldpraat in te zetten:

Stap 1 Print de gesprekskaarten uit voor de ouders (zie bijlage 2).

Download en print de gesprekskaarten, zodat je de kaarten fysiek mee naar huis kan geven.

Stap 2 Leg het doel van het spel uit aan de ouders

Leg uit wat het doel van Geldpraat is en hoe ouders het thuis kunnen inzetten. Het doel is dat ouders geïnspireerd worden om op een speelse en toegankelijke manier financiële gesprekken te voeren met hun kinderen, waarbij ze gezamenlijk leren.

Stap 3 Leg de drie soorten kaarten uit

Er zijn drie typen kaarten in Geldpraat:

- **In Gesprek:** Deze kaarten moedigen ouders en kinderen aan om met elkaar te praten over hun opvattingen en ideeën over geld. Dit helpt hen om elkaar beter te begrijpen en nieuwe perspectieven te ontdekken.
- **Geef Advies:** Deze kaarten bevatten verhalen waarin mensen een financiële vraag hebben. Ouders en kinderen bespreken samen welk advies zij zouden geven en oefenen met het vinden van oplossingen voor geldproblemen.
- **Geld-Challenges:** De kaarten bevatten praktische doe-opdrachten ('challenges'), zoals sparen voor een bepaald doel of het maken van een budget. Dit helpt ouders en kinderen bij het ontwikkelen van financiële vaardigheden, zoals het plannen van uitgaven en het begrijpen van financiële keuzes.

Stap 4 Gebruik de kaarten samen met de kinderen

Kan de ouder de kaarten niet lezen? Moedig ouders aan om hun kinderen te laten voorlezen of om samen met het kind de kaart (digitaal) proberen te vertalen. Dit maakt het spel interactief en betreft de kinderen actief bij het gesprek. Ouders en kinderen bespreken samen de scenario's op de kaarten. Het is belangrijk dat het gesprek open en zonder oordeel plaatsvindt.

Stap 5 Tips voor een goede ervaring

- **Luisteren en vragen stellen:** Stimuleer de ouder om goed naar het kind te luisteren en vragen te stellen die het gesprek verder helpen. Het doel is om elkaar te begrijpen en samen te reflecteren op geldkwesties.
- **Reflecteren na elke kaart:** Adviseer de ouders om na elke type kaart samen te reflecteren. Dit kan door bijvoorbeeld de vraag te stellen: "Wat hebben we geleerd over hoe we over geld denken?" Deze reflectie helpt om bewustzijn te creëren en het gesprek te verdiepen.
- **Geduldig blijven:** Moedig ouders aan om geduldig te zijn en het gesprek op het niveau van hun kind te houden, zodat het voor hen begrijpelijk blijft.

Stap 6 Nabespreking

Na het spelen van het Geldpraat-spel is het belangrijk om een nabespreking te houden. Dit geeft ouders de gelegenheid om te reflecteren op wat ze hebben geleerd. Bespreek samen welke onderwerpen het nuttigst waren, wat ze hebben geleerd en hoe ze dit in hun dagelijks leven kunnen toepassen. Vraag ouders om na te denken over hoe ze deze gesprekken thuis kunnen voortzetten om de financiële vaardigheden van hun kinderen verder te versterken.

Categorie 1: In gesprek – Hoe denk je over geld?

- Knip de kaarten uit.
- Geef de kaarten met spaarpot aan het kind.
- Geef de kaarten met biljetten aan de volwassene.
- Bespreek steeds het kaartje met hetzelfde nummer.



Kinderen

1 Wie vraag jij hulp of advies over geld?
Bespreek alle antwoorden die voor jou gelden

- Mijn vrienden
- Social media
- Internet (websites)
- Mijn ouders
- Mijn broers, zussen, neven, nichten
- School
- Anders



Volwassenen

1 Wie vraag jij hulp of advies over geld?
Bespreek alle antwoorden die voor jou gelden

- Mijn vrienden
- Social media
- Internet (websites)
- Mijn ouders
- Mijn broers, zussen, neven, nichten
- Professioneel advies
- Anders



Kinderen

2 Wat is het belangrijkste dat jij over geld hebt geleerd?

- Vertel wat het belangrijkste is dat jij over geld hebt geleerd.
- Vertel ook hoe en van wie je dat hebt geleerd.



Volwassenen

2 Wat is het belangrijkste dat jij over geld hebt geleerd?

- Vertel wat het belangrijkste is dat jij over geld hebt geleerd.
- Vertel ook hoe en van wie je dat hebt geleerd.



Kinderen

3 Wat vind jij het belangrijkste bij geld?
Waarom vind je dat belangrijk?

- Geld sparen voor mezelf
- Nieuwe spullen kopen
- Geld delen met anderen
- Werken voor geld
- Snel geld verdienen
- Iets anders...



Volwassenen

3 Wat vind jij het belangrijkste bij geld?
Waarom vind je dat belangrijk?

- Geld sparen voor mezelf
- Geld sparen voor anderen
- Nieuwe spullen kopen
- Geld delen met anderen
- Werken voor geld
- Snel geld verdienen
- Voor mijn gezin zorgen
- Iets anders...



4 Wat wil jij graag leren over geld?

Denk bijvoorbeeld aan:

- Geld sparen voor mezelf
- Nieuwe spullen kopen
- Geld delen met anderen
- Werken voor geld
- Snel geld verdienen
- Iets anders...

**4 Wat wil jij graag leren over geld?**

Denk bijvoorbeeld aan:

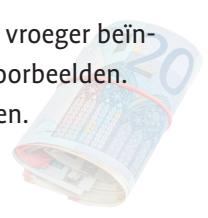
- Geld sparen voor mezelf
- Geld sparen voor anderen
- Nieuwe spullen kopen
- Geld delen met anderen
- Werken voor geld
- Snel geld verdienen
- Voor mijn gezin zorgen
- Iets anders...

**5 Wat heb je geleerd van jouw familie over geld?** Denk aan hoe jouw ouders, grootouders, broers of zussen omgaan met geld. Hebben ze je geholpen?

- Vertel wat je hebt geleerd van jouw familie over geld. Geef voorbeelden.

**5 Wat heb je geleerd van jouw familie over geld?** Denk aan hoe jouw ouders, grootouders, broers of zussen omgaan met geld. Hebben ze je geholpen?

- Vertel hoe jouw ouders jou vroeger beïnvloedden over geld. Geef voorbeelden.
- Vertel wat jij je kind wil leren.

**6 Hoe dacht je over geld toen je jong was?**

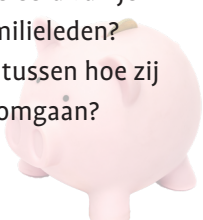
- Wat is jouw eerste herinnering over geld? Vertel erover.

**6 Hoe dacht je over geld toen je jong was?**

- Welke rol speelde geld in jouw jeugd?
- Wat heb je zelf geleerd over geld?

**7 Speelt jouw cultuur een rol bij geld?** Welke tradities of ideeën over geld komen uit je cultuur?

- Heb jij dingen over geld geleerd van je grootouders of andere familieleden?
- Welke verschillen merk je tussen hoe zij en jouw ouders met geld omgaan?

**7 Speelt jouw cultuur een rol bij geld?** Welke tradities of ideeën over geld komen uit je cultuur?

- Hoe heeft jouw cultuur of opvoeding invloed gehad op hoe je nu je kind leert omgaan met geld?
- Zie je dat je kind hier anders over denkt?



8 Hoe ga je om met sociale druk om spullen te kopen? Denk aan kleding, elektronica of dure merken.

- Koop je wel eens iets omdat anderen het hebben?
- Wat zeggen klasgenoten over geld en over spullen kopen?
- Wat zie je online of op sociale media over geld of spullen kopen?



8 Hoe ga je om met sociale druk om spullen te kopen? Denk aan kleding, elektronica of dure merken.

- Koop je wel eens iets omdat anderen het hebben?
- Welke invloed hebben jullie vrienden en omgeving op geld?



9 Wat vind jij: moet je zuinig zijn op geld? Of moet je geld zo veel mogelijk uitgeven?

- Ben je zelf zuinig? Of geef je al je geld uit?
- Waarom?



9 Wat vind jij: moet je zuinig zijn op geld? Of moet je geld zo veel mogelijk uitgeven?

- Ben je zelf zuinig? Of geef je al je geld uit?
- Waarom?
- Vertel wat jij belangrijk vindt bij geld.



10 Wat vind jij: Kleding en schoenen moeten van een duur merk zijn.

- Heb of wil je zelf merk-kleding of schoenen?
- Waarom?



10 Wat vind jij: Kleding en schoenen moeten van een duur merk zijn.

- Heb of wil je zelf merk-kleding of schoenen?
- Koop je merk-kleding of schoenen voor je kinderen?
- Waarom?



11 Waar spaar jij op dit moment voor?

- Waarom spaar je daarvoor?
- Wanneer heb je genoeg gespaard?



11 Waar spaar jij op dit moment voor?

- Waarom spaar je daarvoor?
- Wanneer heb je genoeg gespaard?



1 2 Wat betekent 'rijk zijn' voor jou?
Wanneer ben je rijk?

- Gaat 'rijk zijn' alleen over geld?
- Wie is voor jou een rijk persoon?



1 2 Wat vind jij: moet je zuinig zijn op geld?
Of moet je geld zo veel mogelijk uitgeven?

- Ben je zelf zuinig? Of geef je al je geld uit?
- Waarom?
- Vertel wat jij belangrijk vindt bij geld.



1 3 Heb je wel eens stress door geld?

- Geef voorbeelden



1 3 Heb je wel eens stress door geld?

- Geef voorbeelden



Categorie 2: Welk advies geef je?

Instructie:

- Lees samen de verhalen.
- De verhalen gaan over kinderen en hun ouders. Ze hebben een probleem of vraag over geld.
- Geef samen een advies.

- 1 David is 13 jaar.** Zijn telefoon is oud. De telefoon is langzaam. De batterij gaat snel leeg. David wil een nieuwe telefoon. De telefoon kost €600, zonder abonnement. Zijn moeder vindt deze telefoon te duur. Ze wil de telefoon niet betalen.



Welk advies geef je David en zijn moeder?



- 2 Zara is 11 jaar.** Ze krijgt elke week €5 zakgeld van haar ouders. Ze moet €2 van het zakgeld sparen. Ze mag €3 gebruiken om iets te kopen. Soms lukt dat, maar niet altijd. Dan wil ze een week niet sparen.

Wat vind jij? Is het belangrijk dat Zara verplicht spaart met zakgeld?

- 3 Ilyas is 14 jaar.** Hij wil graag zelf geld verdienen. Zijn vader vindt dat een goed idee. Vader zoekt werk voor Ilyas. Zijn vader denkt aan krantenbezorger, afwasser in een restaurant of werken in een supermarkt. Ilyas wil dat werk niet doen. Het is hard werken en hij vindt het salaris laag. Ilyas wil sneller geld verdienen, bijvoorbeeld met crypto of dropshipping.

Welk advies geef je Ilyas en zijn vader?



- 4 Leyla is 12 jaar.** Al haar vriendinnen hebben schoenen van een duur merk. Zij wil deze schoenen ook. Maar de schoenen zijn erg duur. Haar ouders willen de helft betalen. Leyla moet de andere helft zelf betalen. Ze vindt dit niet eerlijk, omdat haar vriendinnen alles van hun ouders krijgen.

Wat vind jij? Moeten de ouders de schoenen betalen?

Categorie 3: Geld-challenges!

Challenge 1: *Bedenk samen een financieel doel voor jullie gezin.*

Bijvoorbeeld: samen een dagje uit of iets kopen voor het gezin.
Vertel elkaar wat jullie belangrijk vinden.
Zorg dat iedereen zijn ideeën deelt en dat jullie samen een besluit nemen.

Maak samen een plan:

- Hoeveel gaan jullie sparen? (bijvoorbeeld €50).
- Wanneer wil je dat bedrag hebben?
- Hoeveel moeten jullie per week sparen?
- Bespreek wat je zou moeten doen om deze uitdaging succesvol af te ronden.

Reflecteer wekelijks samen:

- Hoeveel geld hebben we gespaard?
- Is het moeilijk of makkelijk om te sparen?
- Gaat het snel of langzaam?
- Moet je iets veranderen?



Challenge 2: *Stel je voor: Je krijgt samen €200 om uit te geven.*

Waar wil je dat nu aan uitgeven? Bedenk samen een plan. Zoek op hoeveel alles kost.

Denk aan:

- Leuke dingen (bijvoorbeeld bioscoop, restaurant, etc.)
- Sparen
- Goed doel (geef bijvoorbeeld een klein bedrag aan een goed doel)
- Overige persoonlijke behoeften, bijvoorbeeld de kapper, kleding etc.
- Let op: dingen die moeten (boodschappen, telefoon, vaste lasten) hoef je nu **niet** mee te nemen.

Bespreek samen:

- Wat zou je het belangrijkste vinden om geld aan uit te geven?
- Hoeveel zou je sparen, en waarom?
- Wat zou je doen met het overgebleven geld?

Reflecteer samen:

- Wat vond je van deze opdracht?
- Was het moeilijk om keuzes te maken?
- Wat heb je geleerd?



Challenge 3: *Jullie willen samen een dagje weg.*

Maak samen een plan!

- Wat gaan jullie doen?
- Hoeveel geld wil je maximaal betalen?

Maak een overzicht van de kosten. Denk bijvoorbeeld aan de volgende zaken:

- Heb je een toegangskaartje nodig?
- Moet je eten en drinken kopen?
- Moet je betalen voor auto, bus of trein?
- Moet je geld sparen voor het uitje?



Challenge 4: *Bedenk samen wat jullie volgende week allemaal gaan eten.*

Maak samen een plan voor de boodschappen. Hoeveel kosten de boodschappen? Het mag om alle boodschappen gaan, maar ook alleen het ontbijt of het avondeten. Kies samen waar je een plan voor maakt.

Schrijf op:

- Maak een lijst met gerechten die je maakt.
- Welke boodschappen heb je nodig?
- Hoeveel geld wil je maximaal betalen?
- Zoek op (online of in een folder) wat het kost in verschillende supermarkten.

Doe samen de boodschappen. Kun je alles kopen met het budget?

